

MIG



N.246 - MAGGIO 2019 - MENSILE | EPT - Via Zancle, 6 - 37138 VERONA | www.ept.it | ept@ept.it

MINITRANSPORTER CINGOLATI

POWERED by
HONDA

G
Garmec
POWER EQUIPMENT

 ASSEMBLED IN ITALY



www.garmec.it

NUOVO
ZBM 270
BENZINA

Since 1960
ZANETTI
M O T O R I



**NUOVO
DESIGN**

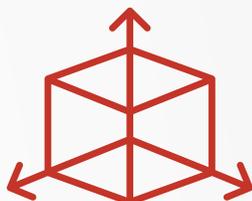
**MENO
VIBRAZIONI**

**MENO
CONSUMI**

**BASSA
RUMOROSITÀ**

**CONFORME
EU STAGE V**

368 mm



379 mm

271 mm

Il più **COMPATTO** e **LEGGERO**
della **CATEGORIA**

Since 1960
ZANETTI
M O T O R I

Prai srl
ZONA PIP - Via Nobel, 11/17
70024 Gravina in Puglia (BA) - Italy

Tel. +39 080 325 58 17
Fax +39 080 325 79 06
www.zanettimotori.com

SEGUICI SU



NUOVA GAMMA ALPHA

TECNOLOGIA AL SERVIZIO
DELLA MANUTENZIONE DEL VERDE



GAMMA ALPHA

ALPHA EXCELION • ALPHA HELION
decespugliatori e tagliasiepi a batteria
robusti, professionali e adattabili

PELLENC
ITALIA

Partenza promettente. Il via della stagione al momento giusto, quel che serviva per accendere i motori e scaldare i punti vendita. Tutto secondo copione, col meteo che ha suggerito prima dubbi e poi le prime certezze. La partita è cominciata. Lunga, faticosa, complicata ma anche stimolante, con tante carte sul piatto e magari pure assai diluita come è stato nel passato anche recente. Di nuovo c'è l'ingresso a pieno regime o quasi della batteria, sempre più cercata e capita. Sempre più apprezzata e quindi desiderata. Sole e pioggia stanno facendo discretamente il proprio dovere, alternandosi nel modo migliore dopo qualche perplessità a febbraio e marzo. Quando di acqua se n'è vista davvero poca, quando i timori cominciavano a lievitare. Traffico nei negozi ora, fiducia, macchine appropriate. Offerta e domanda. Adrenalina in corpo. «Sarà una bella stagione», la sensazione di molti raccolta nel trapasso fra inverno e primavera, fra gli ultimi lampi di freddo ed i primi squarci di giornate sempre più lunghe. Col cliente finale spesso a fare il sapientone e a far sorridere i rivenditori ma anche con la voglia di immergersi nel giardinaggio e farlo diventare sempre più suo. Anche se il verde spesso è confinato a pochi metri. Tutto secondo copione, ma anche secondo le attese. Troppo importante il 2019, per tanti motivi. Perché la batteria possa penetrare ancor di più nei prati, perché il garden si prenda tutto quel che merita, perché lo specialista raccolga fino in fondo tutti i frutti della sua opera. La direzione è quella, i primi passi anche. Adesso non resta che continuare a rimboccare le maniche, ad azzerare pause pranzo e tempi morti. E a richiamare clienti, perché questo impone il ruolo del perfetto rivenditore oggi. L'occasione va creata e cercata. Con fermezza e intuito, ascoltando il territorio e le sue esigenze. Il piano è chiaro, adesso non resta che attuarlo. Mettendoci anche un bel po' di passione, quella che in fondo fa la vera differenza. Non solo in negozio. Le prime istantanee sono già belle colorate, adesso bisogna solo continuare così. E aumentare il passo.



EPT

Editrice Periodici Tecnici sas

Direttore Responsabile

Dino Bellomi

Direzione, Redazione, Amministrazione

Via Zancle, 6 - 37138 Verona

Tel. 045 81.01.914 - Fax. 045 81.01.914

www.ept.it - E-mail: ept@ept.it

Pec: ept@pec.it

Direttore Editoriale

Elisabetta Bellomi (e.bellomi@ept.it)

Redazione

Alessandro De Pietro (a.depietro@ept.it)

Hanno collaborato

Mauro Milani, Marco Magnano,

Luisa Ghidoli, Luca Begnoli,

Matteo Gentilin

Per AssoGreen

Roberto Dose

Impaginazione

Studio MG

Pubblicità e Sviluppo

EPT

Tel. 045 81.01.914 - Fax. 045 81.01.914

www.ept.it - E-mail: ept@ept.it

Stampa

UNIDEA Srl - Via Casette, 31
37024 Santa Maria di Negrar (VR)

Socio effettivo



Registrazione presso il Tribunale di Verona
n° 1019 del 28/10/1991. ROC n° 1867

Gli articoli e le inserzioni pubblicitarie pubblicate
su MG Marketing Giardinaggio
sono sotto la responsabilità degli autori
e degli inserzionisti.

Tutti i diritti riservati. Ogni riproduzione è vietata se non
autorizzata espressamente per iscritto dall'Editore.

Abbonamento 1 anno (9 numeri) Italia più spese di
spedizione € 42 (IVA assolta dall'Editore).

INFORMATIVA

Sia che la rivista sia pervenuta in abbonamento o in omaggio, si rende noto che i dati in nostro possesso sono impiegati nel pieno rispetto del Regolamento Europeo 679/2016 (c.d. "GDPR"). L'interessato potrà avvalersi dei diritti previsti dalla suddetta legge. In conformità a quanto disposto, si comunica che presso la nostra sede di Verona, via Zancle 6, esiste una banca dati ad uso redazionale. Gli interessati potranno esercitare i diritti previsti (consultare, modificare o cancellare i dati) contattandoci al tel 045 8101914/fax 045 8101914 o scrivendo a ept@ept.it



Il nostro DNA. Design e Potenza.

RASAERBA FRONTALE RIDER FMZ1400T



- Cilindrata 656 cm³
- Potenza 9,9 kW a 3.100 giri
- Motore B&S Intek 7160 Twin
- Altezza di taglio da 30 a 80 mm
- Larghezza di taglio 94 cm
- Trasmissione: Idrostatica Tuff Torq
- Sedile confortevole con schienale
- Asse posteriore articolato
- Comandi di facile accesso

Il nostro DNA è costruire prodotti ben progettati, semplici da usare, intuitivi, con motori potenti e dalla lunga vita operativa. Tutti studiati per soddisfare utenti con l'aspettativa di poter svolgere i lavori più intensi e gravosi e, a fine giornata, lasciarti quella entusiasmante sensazione di aver scelto il partner migliore, per molto tempo. Visita il nostro sito e scopri la nostra gamma prodotti completa, i servizi dedicati e come restare sempre in contatto con noi. Ti aspettiamo su:

www.zenoah.com/it/



assogreen

- 8** «L'angolo dei transporter, in attesa del salto»
- 40** «Stagione ok, ma i bilanci li faremo a fine giugno»

comunicazione

- 54** E-commerce: rischi ed opportunità

dalle aziende

- 24** Infinita Einhell, taglio senza sosta

fiere

- 26** Offensiva Sima «Attacco all'Eima»

focus

- 57** Pagamenti, podio tutto lombardo

formazione

- 30** Formazione, non c'è tempo

inchiesta

- 10** Le ondulazioni dei minitransporter
- 42** Il verde si fa bello «E il mercato va»

previsioni

- 18** L'acqua di giugno L'estate? Un forno

punto vendita

- 58** «Consulenti, non venditori»

rubriche

- 16** Vetrina minitransporter
- 32** News
- 60** Vetrina

scenario

- 22** Lunga vita alle aziende agricole

64 Tuttomercato

Massima attenzione ai piccoli dettagli: i particolari che nessun altro nota. Accettare solamente il meglio. La perfezione è una mentalità. Ed è qualcosa di cui vale la pena essere orgogliosi.



JOHN DEERE

NOTHING RUNS LIKE A DEERE

**WORK
DONE WELL.**

»UN LAVORO BEN FATTO.«

Una nicchia sempre più solida, senza troppi margini di manovra ma sempre macchina parecchio attraente e carta strategica per il rivenditore. Piena di carattere e varie argomentazioni, seppur confinata per lo più alla collina

«L'ANGOLO DEI TRANSPORTER, IN ATTESA DEL SALTO»

P «Una volta c'erano i motocoltivatori con applicazioni e rimorchi per trasportare il materiale, abbandonati ora per le nuove normative per la circolazione su strada. La produzione è stata dismessa. Alcuni utilizzano i quattro ruote, quelli per intendeci della Piaggio. Un'alternativa al minitransporter potrebbe essere il Gator, ma a prezzi ovviamente molto diversi. Resta un mercato di nicchia, per esigenze relative e solo per certi contesti. E tale rimarrà». La fotografia di Roberto Dose, voce di Assogreen, è quella scattata in molte zone d'Italia anche se non in tutte. Perché i saliscendi di Liguria e Toscana del minitransporter hanno bisogno. Perché altre zone con questa conformazione di terreno ci sono, perché la macchina ha allargato il proprio campo di manovra pur senza potersi espandere in ogni tipo di contesto. Per il florovivai-



simo è una bella carta, per l'edilizia anche, ma non solo in scenari collinari e pedemontani. Perché il minitransporter è sceso anche a valle, ci ha provato almeno. Ritagliandosi varchi e guadagnando consensi. Penetrando in contesti di pianura, facendosi apprezzare anche là dove in effetti un prodotto così specifico spesso corre il rischio di sentirsi non perfettamente a proprio agio. «In effetti una

macchina cingolata ha una sua giusta logica quando bisogna trasportare del materiale in condizioni disagiate, altrimenti in pianura con una carriola o un piccolo rimorchio riesci a svolgere il lavoro e a coprire le tue esigenze senza grosse difficoltà. È una questione di pendenze. In casi come questi non si sente il bisogno di investire risorse in un minitransporter. Prenderne uno per portar su dal garage a casa due cassette di acqua non se ne sente la necessità», l'istantanea di Dose, dal suo punto vendita friulano. La discussione è comunque sempre aperta, perché il minitransporter ha potenzialità indubbie in ogni contesto ma anche le portate adatte per poter rispondere anche ad esigenze da pianura. Dall'alto della sua praticità estrema e di migliorie che ne hanno innalzato anno dopo anno performances ed attrattività agli occhi del mercato. «Il minitransporter potrà essere meno indispensabile su terreni pianeggianti, ma diverso è il discorso se devi andare nel bosco a trasportare della legna, allora sì che un minitransporter ti dà una grossa mano. Il mercato c'è, soprattutto nelle macchine con un rapporto qualità-prezzo tendente al basso se proprio vogliamo provare ad estendere il campo d'utilizzo anche alla pianura. Anche se, ripeto, le alternative non mancano di certo. I veicoli da lavoro per certi utilizzi sono svariati: un rimorchio dietro ad un veicolo come può essere anche un trattorino o qualsiasi altro veicolo da lavoro», sottolinea Dose, addentrandosi in un mercato comunque accattivante e con parecchi margini di crescita. In altri settori, dove una macchina così co-

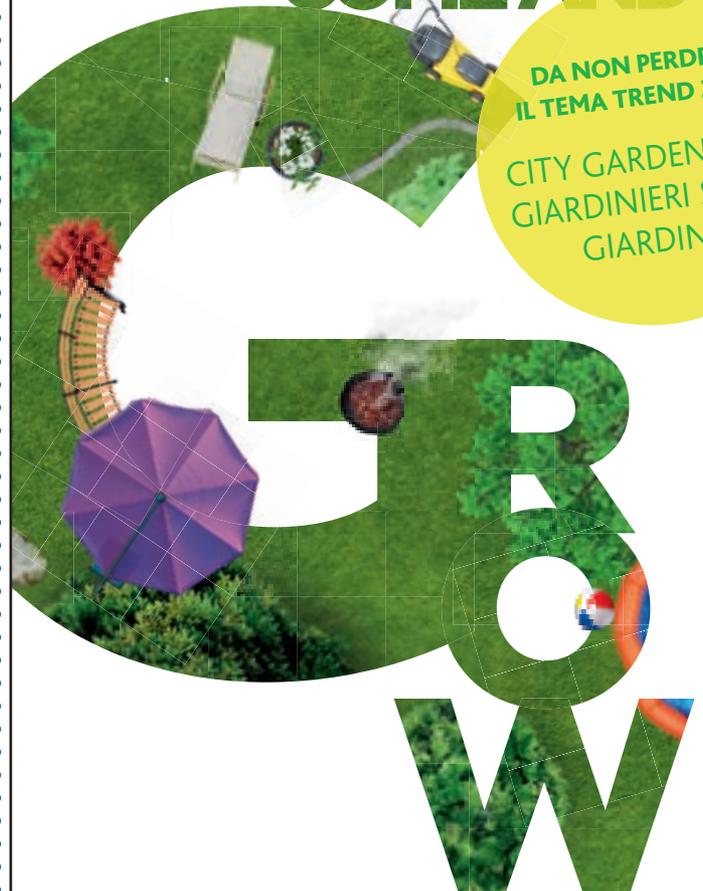


www.spogagafa.com

THE GARDEN TRADE FAIR COLOGNE, 01.-03.09.2019

COME AND

DA NON PERDERE:
IL TEMA TREND 2019!
CITY GARDENING –
GIARDINIERI SENZA
GIARDINO



LASCIATEVI ISPIRARE!

La più grande fiera di gardening al mondo | La migliore offerta di grill & BBQ, mobili per esterni e decorazioni | Ispirazioni e soluzioni per il POS | Trendshow Outdoor Furniture & Decoration | Cucine outdoor, grill & BBQ | Smart Gardening e innovazioni di ricarica

mincia ad essere parecchio accettata e gradita. «Il minitransporter può avere il suo perché anche nel campo dell'edilizia. Di sicuro le zone collinari sono le più ricettive. La macchina ha avuto una grande penetrazione in Liguria, dove il mercato è facile coi suoi continui saliscendi. Anche in certe aree vicine al nostro punto vendita, vedi nelle zone dei vigneti sparsi in tutta Italia soprattutto nelle aree. Per certi versi il minitransporter è insostituibile, nel bosco non puoi usare un'altra macchina. Se lavori là dove ci sono strade o sentieri o delle vie che puoi utilizzare per velocizzare i tempi e rendere meno complicato quel che devi fare di soluzioni ce ne sono molte. Una volta c'erano le moto agricole, poi sono arrivati i transporter a quattro ruote, poi macchine come motocoltivatori ma più strutturati con un gruppo cambio e rimorchio soppiantati da transporter o Gator. Da seduti si è più veloci, ma quando lavori in contesti complicati non hai alternative al minitransporter. La macchina va saputa vendere, molto legata alla morfologia del terreno. Chi lavora in collina o in montagna certamente ha esigenze maggiori. Il resto è un po' una forzatura, dove molto può incidere la mano del rivenditore. Con le argomentazioni giuste, toccando le leve necessarie per accorciare il divario anche in pianura dove comunque non è facilissimo proporre il minitransporter». Punto e a capo. Con lo specialista come sempre a far da ago della bilancia, a far la reale differenza, a spingersi oltre. A testare fino in fondo il polso dell'utilizzatore. A convincerlo che il minitransporter era sì un prodotto per pochi ma che adesso la questione è molto diversa. Avanti così. Senza guardarsi indietro.



Una nicchia sempre più produttiva, non solo nelle zone collinari. Sempre più ampio il campo, fino alla pianura. Col rivenditore chiamato ora all'ultimo scatto per il definitivo salto di qualità

LE ONDULAZIONI DEL MINITRANSPORTER

Mercato per pochi, le cui chiavi d'accesso non sono semplici. Perché i numeri quelli sono, la concorrenza tanta, l'occhio del rivenditore verso il prodotto da prezzo parecchio sensibile. Dura far vincere il partito della qualità, complicato far uscire il minitransporter da contesti pedemontani anche se negli ultimi anni qualche discesa verso la pianura c'è stata. Soprattutto per florovivaismo ed edilizia. Non facile percorrere la via della qualità, ma la filosofia di certe aziende quella è. Quindi i miglio-

ri standard possibili al servizio del mercato, del rivenditore a cui dare carte preziose, del cliente finale a cui consegnare prodotti buoni e di valore. Destinati a durare nel tempo e ad arrampicarsi ovunque. C'è di tutto sul mercato, ma il minitransporter del rispetto di certi parametri ha assoluto bisogno. Questione di affidabilità, di resistenza, di robustezza, di agilità. Tutto servito sul piatto di un'offerta ampia e variegata, fra chi ha deciso di concentrarsi nel limite di certe portate per specializzarsi ancor di più e chi invece ha preferito



allargare il campo. Con macchine grandi ma anche piccole, con portate anche relative. La fascia di utilizzo potenzialmente è anche corposa, a patto però di saperla allargare. Di forzarla nel modo giusto e al momento giusto, col prodotto giusto e quando c'è davvero bisogno.

PRIMA FOTOGRAFIA. Sta benino il mercato. Senza clamorose impennate ma anche senza calo alcuno. Anzi. La proposta è interessantissima, completa, dettagliata. I numeri sono confortanti, dispensano fiducia, dicono che non resta che continuare così. Rivolta verso il futuro la macchina, senza trascurare il suo passato. Le sue origini che ancora oggi ne segnano il percorso, partendo da lontano. Da prodotti italiani di alto livello, di sicura resa, capaci di suggerire fidelizzazione anche immediata. Senza troppi compromessi.

«Notiamo da inizio anno una buona ripresa, anche se, purtroppo, il mercato», il quadro di Giuseppe Scaravonati, dell'area manager di **Active**, «è empio di prodotti "poveri" ed alcuni rivenditori/clienti finali hanno accettato compromessi su acquisti di questa tipologia a discapito della qualità».

Active produce una gamma completa di transporter cingolati con portata variabile da 250 a 600 kg ideali per la raccolta di prodotti agricoli, per il trasporto di legname e per l'edilizia. Dotati di motori potenti ed ecologici con una notevole velocità di marcia. La trasmissione è specifica per cingolati con caratteristiche professionali e presenta anche freni di stazionamento maggiorati per una maggiore stabilità, frenata e sicurezza. Le caratteristiche di pregio di questa gamma di macchine risiedono tutte nella cura progettuale con cui sono state pensate ed assemblate.

«**Blue Bird** sta puntando sul prodotto minitransporter all'interno del suo catalogo. Difatti, al modello con portata 300 kg che ha portato un ottimo successo di vendite fin dalla sua introduzione alcuni anni fa», evidenzia Roberto Tribbia, dell'ufficio commerciale dell'azienda vicentina, «sono stati affiancati 1 modello con portata 500 kg e un minidumper, sempre con portata 500 kg. Tutta la gamma ha riportato un ottimo successo nel mercato, tanto che le disponibilità di magazzino si rivelano a volte insufficienti ad accontentare in tempi



rapidi le molte richieste; inoltre, i feedback che riceviamo dal mercato a proposito della qualità delle macchine sono molto positivi». Il transporter **Blue Bird** è un fedele compagno di lavoro in tutte le situazioni in cui è necessario spostare facilmente carichi gravosi, anche in presenza di forti pendenze. Le dimensioni compatte lo rendono ideale per l'utilizzo su terrazzamenti ed aree con spazi di manovra limitati.

Accorgimenti quali le molle tendicingolo, il pistone che aiuta l'operatore nel ribaltamento del cassone e le sponde allargabili e stabili, fanno del minitransporter **Blue Bird** una macchina completa ed estremamente affidabile.

«È un mercato che gode di relativa buona salute», sottolinea Giovanni Masini, marketing director di **Emak**, «anche se i tassi di crescita sono molto contenuti».

«**Grillo**», specifica Stefano Grilli, responsabile commerciale e marketing, «è rimasto in questo mercato con i soli modelli professionali da 400 e 500 kg di portata, lasciando da parte quelli più piccoli, per uso domestico o non intensivo, in quanto già da diversi anni il prodotto "made in Cina" ha preso il sopravvento con prezzi non contrastabili da qualità e performances. Per questo motivo Grillo ha invece valorizzato ulteriormente la fascia alta della propria proposta con macchine altamente prestazionali costruite, come il resto della gamma, totalmente nei propri stabilimenti cesenati, curando direttamente tutta la parte meccanica/costruttiva ed utilizzando componenti selezionati e di prima qualità».

LA CRESCITA. I grafici sono tutti protesi verso l'alto. Tutti pieni di fiducia, anche se moderata. Confortante guardarsi a quel che è stato, promettente quel che sarà. Almeno nelle proiezioni e da certe richieste. Macchina necessaria il minitransporter, anche se non esattamente il primissimo pensiero del rivenditore. C'è contesto e contesto. E non in ogni angolo d'Italia è soluzione cercata e necessaria. Logico, così come è scritto che il mercato stia vivendo un momento davvero interessante.

«Nell'ultimo anno per migliorare l'offerta alla propria clientela», sottolinea Massimiliano Bazani dell'area manager, «**Active** ha inserito a catalogo due nuovi modelli con portata da 300 kg e 400kg con diversi allestimenti, inoltre sono state introdotte nuove motorizzazioni Honda e Mitsubishi. Nella versione da 400 kg è stato introdotto il rullo basculante che garantisce una maggiore stabilità anche nelle situazioni di terreno più impervie».

«In **Emak**», spiega il marketing director Giovanni Masini, «i minitransporter sono migliorati in termini di accessibilità ai clienti, più varianti di modelli e migliore competitività, unitamente a un miglioramento costante dell'ergonomia delle macchine, più agevoli e semplici da manovrare».

«La nostra gamma», evidenzia Stefano Grilli di **Grillo**, «prevede ormai da diversi anni due modelli: il D406 con portata da quattro quintali ed

il D507 da cinque quintali, con sei differenti motorizzazioni, da 5 a 8,3 Hp, benzina/diesel, avviamento manuale o elettrico e diversi cassoni per le varie esigenze e molteplici e allestimenti come ribaltamento idraulico, presa di forza meccanica con cardano, pedana ammortizzata per operatore ed una gamma di accessori applicabili sia di nostra produzione che messe a punto da aziende specializzate per trinciatura, turbina neve, spazzolatrice, gruppo irrigazione, sollevatore a forche per arnie, trivelle e non solo».

DOLCE PIANURA. Dibattito sempre aperto. Via sempre accessibile, anche se non proprio in discesa. Il minitransporter è arrivato a valle, dopo le pendenze dure di certe aree di Liguria, Toscana, Piemonte ma non solo. Qualcosa è cambiato, da tempo oramai. Frontiere nuove, anche se ormai piuttosto battute. Non del tutto inesplorate però. Con tanti margini ancora davanti, con tante risposte ancora da ottenere, con tanti interrogativi a cui ancora rispondere. Alcuni già risolti, alcuni ancora no. Ma non manca molto.

«Già da diverso tempo», rileva Giuseppe Scaronati di **Active**, «anche nelle zone di pianura il prodotto ha iniziato a farsi conoscere, abbiamo un'ampia gamma, tra cui una elettrica, adattabile a moltissimi impieghi, quindi bisogna sfruttarla per aumentare l'offerta e di conseguenza le vendite».

«Secondo la nostra esperienza di vendita», il pensiero di Roberto Tribbia di Blue Bird, «il transporter non si vende solamente nelle zone collinari, ma ha trovato un suo utilizzo anche nelle aree di pianura, come ad esempio nella zona della pianura padana. Gli utilizzi sono i più vari: dal trasporto di frutta, verdura, mangimi, legna all'impiego nel settore dell'edilizia».

«La nostra proposta», ribadisce Stefano Grilli di **Grillo**, «si colloca nella fascia più professionale o comunque soddisfa le esigenze più impegnative per le quali vengono richieste performances, sicurezza e qualità nel tempo. Gli utilizzi generalmente sono nelle situazioni più impegnative ed estreme, dove non è principalmente il prezzo il primo valore considerato dal cliente, ma sono le caratteristiche proprie della macchina e le garanzie di assistenza nel tempo, a tutela dell'investimento».





STIHL[®]

LA PRIMA MOTOSEGA DEL FUTURO

La nuova **MS 500i**



STIHL
Injection

La prima motosega a iniezione elettronica **STIHL Injection**.
Miglior rapporto peso/potenza sul mercato.
La struttura leggera e l'eccellente accelerazione permettono
di raccogliere e lavorare legna di grandi dimensioni.

Disponibile solo dai Rivenditori
Specializzati:

www.stihl.it

QUALE DIREZIONE. Che strada sta prendendo il minitransporter? Dove sta andando davvero? Di sentieri ce ne sono parecchi. Alcuni obbligati, altri un po' meno. Col prezzo sempre in agguato, con la macchina solida e d'alta fascia a guardare tutti negli occhi.

«Negli ultimi anni», la cronistoria di Massimiliano Bazzani di **Active**, «si è evidenziato un impoverimento del mercato del transporter che si è indirizzato verso prodotti molto economici. Molti nostri competitors si stanno improvvisando come distributori di prodotti di bassa qualità saturando un mercato che era già in calo a causa della crisi del settore edile. D'altro canto per Active si è creata un'opportunità per distinguersi grazie comunque alla qualità e alla profondità della sua gamma rivolta a quella fascia di utilizzatori che preferiscono prodotti professionali».

«Il minitransporter», la previsione di Giovanni Masini di **Emak**, «va verso una maggiore semplicità delle macchine: più intuitive, più semplici da manovrare».

«Domanda difficile», premette Stefano Grilli di **Grillo**, «non essendo nel segmento dei grandi numeri. Per quel che riguarda la nostra clientela, che fa parte di una nicchia, tanto per sintetizzare il concetto, sentiamo ancora forte l'esigenza di mantenere una qualità indiscussa e soprattutto performances in grado di soddisfare le esigenze più impegnative nella fascia di mercato più alta».

AL RIVENDITORE. Il passaggio chiave, manco a dirlo, è in negozio. O sul campo, perché la dimostrazione pratica ha sempre il suo perché. Col cliente che va anche cercato perché il mercato lo impone anche. Con giudizio e le giuste mosse. Soppesando ogni particolare. Per avere tutto sotto controllo. E chiudere il cerchio. Con pazienza ma anche la necessaria professionalità. Coi consigli ad hoc e la certezza di aver capito fino in fondo la richiesta.

«Purtroppo il rivenditore», l'istantanea di Giuseppe Scaravonati dell'area manager di **Active**, «dà molta meno importanza rispetto a qualche anno fa ad avere presente in esposizione una gamma di minitransporter. Questo è dannoso perché non averlo in casa vuol dire perdere la vendita. È vero, il mercato è diventato molto particolare, si passa da settimane senza venderne a settimane di fuoco, ma non bisogna farsi trovare impreparati. Chi necessita di questa macchina dove trova la compra e il rivenditore deve farsi trovare sempre pronto. Non bisogna avere paura ad investire e cercare di vendere a catalogo. Se si è scelto di essere commercianti bisogna farlo fino in fondo; noi abbiamo creato strumenti commerciali specifici per aiutare il rivenditore in questo, nell'aver sempre una gamma esposta. Una buona esposizione è il trampolino per ottime vendite».

«La richiesta del rivenditore», conclude Roberto Tribbia, dell'ufficio commerciale di **Blue Bird**, «è sempre quella di un ottimo rapporto qualità prezzo, in quanto il settore è abbastanza competitivo e presidiato da molti marchi e produttori. Poter proporre un prezzo interessante è quindi un sicuro incentivo alla vendita. Il modello più richiesto è il 300 kg, ossia il più piccolo della gamma, in quanto spesso l'utilizzatore finale si dirige su questa dimensione per il prezzo più competitivo. Tuttavia, abbiamo notato che molti utilizzatori tendono a caricare il transporter di un peso maggiore rispetto a quella che sarebbe la portata "sulla carta" e per questo motivo è fondamentale fornire una macchina solida e robusta, che non rischi di danneggiarsi in caso di utilizzi di questo tipo».

«Per **Grillo** il suggerimento per il rivenditore», la sintesi del responsabile commerciale e marketing Stefano Grilli, «è sempre quello: conoscere il prodotto per proporlo al cliente giusto, averlo in casa per farlo toccare con mano, essere disponibili e in grado di provarlo sul campo per far capire concretamente cosa si sta offrendo».





**TAGLI
NON RACCOGLI
NON VAI IN DISCARICA**

NOVITÀ 2019

AVVIAMENTO ELETTRICO
anche sui modelli
PROFESSIONALI GRIN.

PM46PRO
INSTART

PM53PRO
INSTART

new

Avvia
la macchina
con un
**comodo
pulsante!**



BRIGGS & STRATTON
instart IS
INSTANT STARTING TECHNOLOGY

Mod. **PM53PRO INSTART**



QUESTA MACCHINA VA PROVATA!

 **TEST DRIVE** 

Contattaci per un test drive su prato al 800-543858

Assistenza telefonica gratuita
800.54.38.58

www.mygrin.eu



MULTIPOWER

Yamaha Points, il successo del transporter cingolato YC400
Nell'offerta anche motori, generatori, rasaerba e motozappe

Stanno nascendo i primi Yamaha Points italiani. Multipower ha dato vita a partire dal mese di marzo, il progetto concordato con la casa giapponese per la creazione di circa cento concessionari in tutta Italia, che distribuiranno in esclusiva i power products Yamaha. Oltre ai motori, generatori, rasaerba e motozappe, nella gamma professionale proposta da Multipower, sta riscuotendo grande successo il transporter cingolato YC400. Una macchina di elevata qualità con capacità di carico 400 kg, sponde registrabili, cambio meccanico a due marce avanti ed una retromarcia, ribaltamento manuale e come optional idraulico. Un perfetto mix di componenti eccezionali che abbinati al motore Yamaha MX200, 212cc da 4.4 Kw, creano la perfetta sinergia per offrire al cliente una delle migliori macchine attualmente proposte sul mercato.



BLUE BIRD

Modello 09710, affidabilità allo stato puro
Versatile ed agile, il miglior alleato nelle alte pendenze



Il minitransporter 09710 ha motore Loncin da 196 cc e 6,5 Hp di potenza, trasmissione con tre marce in avanti ed una retromarcia, capacità di carico di 300 kg, lunghezza del cassone 910-1040 mm, larghezza 600-860 mm, altezza 204 mm. Ribaltamento manuale con pistone, larghezza cingolo 180 mm. Con molle tendi-cingolo. E l'affidabilità firmata Blue Bird.

EMAK

Efco TN 3400 K, ad hoc per spazi ridotti e terreni complicati
Grandi prestazioni con la massima sicurezza



Il minitransporter Efco TN 3400 K è una macchina compatta e maneggevole: è un pratico strumento di lavoro che può essere impiegato in campo edile e agricolo per il trasporto di materiale di diversa natura, ideale per gli spostamenti in spazi ridotti e su terreni in pendenza. I modelli Efco TN 3400 K sono caratterizzati da estrema robustezza dei componenti e realizzati secondo elevati standard di qualità. Il baricentro basso fornisce un'ottima stabilità durante il lavoro, anche su terreni in pendenza. La posizione alta del motore e della trasmissione rende comoda la manutenzione. Il raggio di sterzata ridotto (700 mm) consente di muoversi agevolmente anche in spazi ridotti, in mezzo alle serre e tra i vigneti ad esempio, senza danneggiare la vegetazione circostante. Sono provvisti di sponde espandibili per favorire le operazioni di carico e ottimizzare i trasporti più voluminosi. I cingoli larghi, che favoriscono una perfetta aderenza su ogni tipo di terreno, e la protezione posteriore in metallo garantiscono la sicurezza dell'operatore.

ACTIVE

Power Track 1400 fra tanta sostanza e massima robustezza Sale molto in alto anche col pieno del carico

Power Track 1400 è il transporter multifunzione di Active dotato di molteplici applicazioni per tutte le esigenze. Portata di 400 kg, motore Honda GX160, cilindrata 163 cc, potenza (CV/kW) 4.8/3.6, accensione a strappo auto-avvolgente, alimentazione a benzina verde, trasmissione con due marce in avanti ed una retromarcia, frizione meccanica a tensione di cinghia, freno di stazionamento ad espansione interna, pendenza massima a vuoto di 25 gradi che diventa di 15 a pieno carico. Ribaltamento del cassone manuale-idraulico.



GRILLO

Dumper 507, soprattutto una macchina polivalente Baricentro basso, quindi facile avanzamento

Dumper 507 di Grillo è la motocarriola cingolata potente e versatile, adatta a trasportare ogni tipo di materiale nei più diversi settori di utilizzo. La trazione totalmente meccanica permette di sfruttare a pieno la potenza del motore, i cingoli in gomma con maglie in acciaio e le performanti motorizzazioni disponibili, sono la base per garantire la portata utile del cassone di ben 500 kg. I numerosi accessori applicabili rendono Dumper 507 non solo un transporter, ma una macchina polivalente. Il cassone con piano e sponde in acciaio, ha un ampio pianale ed è fornito di ganci per fissare il carico. Il piano è espandibile, le sponde possono essere bloccate in modo orizzontale così da aumentare la superficie di carico. Il cassone dispone di ribaltamento anteriore manuale di serie, e tramite il kit idraulico opzionale può essere ribaltato idraulicamente. Dumper 507 è compatto con basso baricentro. Queste caratteristiche assicurano un facile avanzamento in totale sicurezza specialmente in pendenza. Il profilo dei cingoli permette la trazione in tutte le condizioni di terreno, in terreni con poca portanza, friabili e forti pendenze. Non esiste un terreno troppo difficile per Dumper 507! 500 kg di portata e una velocità massima di 8,7 km/h permettono di completare velocemente qualsiasi trasporto.



GARMEC

GKZ, offerta ampia e qualità assoluta E GK500Di fa un passo verso l'edilizia

I minitransporter GKZ sono parte integrante dell'ampia gamma di carriole cingolate distribuite da Garmec di Reggio Emilia e si caratterizzano per facilità di utilizzo, ottima manovrabilità ed elevata capacità di carico. Compatti, robusti e maneggevoli, i minitransporter cingolati GKZ (Powered by Honda GX200) si prestano per lavorare nei terreni meno facili fra frutteti o prati con forti pendenze. In particolare il modello GK500Di nella versione con cassone zincato a sollevamento idraulico (portata da 500 kg) è l'ideale per l'impiego in edilizia. La gamma a sollevamento idraulico include anche la versione con cassone a sponde espandibili e pannello basculante per lo scarico.



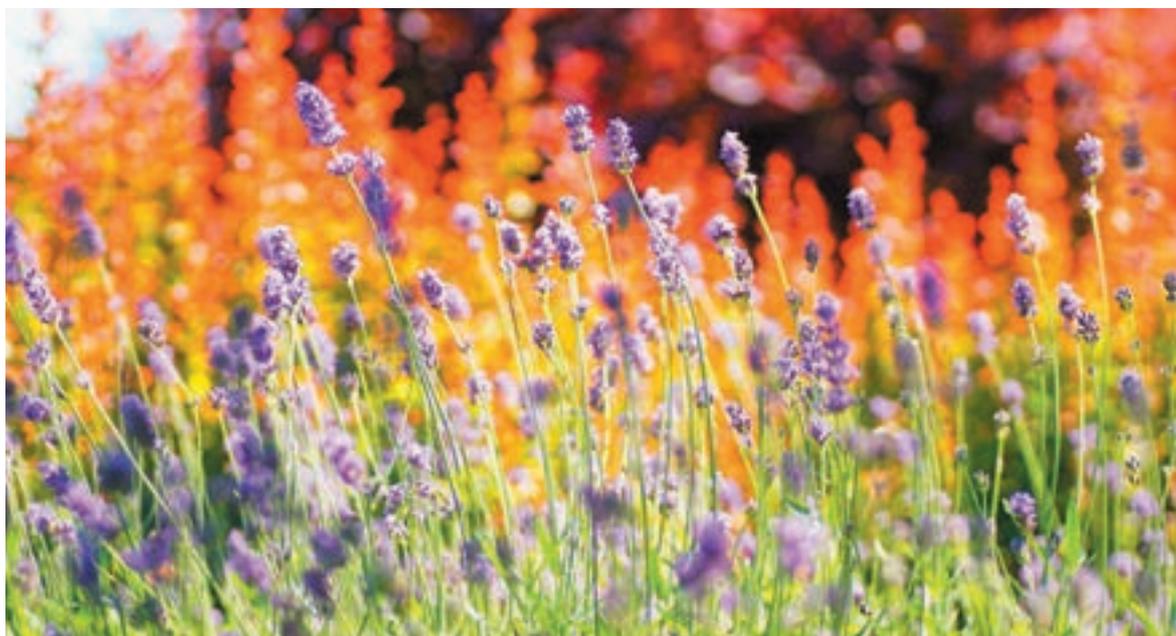
Tempo instabile, filo conduttore di mesi anticipati dai meteorologi fra proiezioni e immagini dal satellite. L'importante sarà il giusto mix fra sole e pioggia, ricetta assolutamente necessaria perché l'erba cresca

L'ACQUA DI GIUGNO L'ESTATE? UN FORNO

Senza mezze misure. L'estate soprattutto. Bollente a tratti, ma anche ricca di temporali. Come a giugno, mese di alti e bassi. Di picchi verso l'alto e verso il basso. Il rivenditore guarda verso il meteo tutti i giorni. Anche col suo cellulare. Il tempo ora per ora. Perché d'accordo l'alternanza fra la giusta pioggia ed un bel sole, ma senza troppi estremi. Senza troppo freddo. Le previsioni non sono meravigliose, anche se il mondo del garden s'è abituato ormai a convivere pur potendo farci poco. La primavera sta per andarsene, quella che ha regalato una bella stagione. Avvii e ripartenze, frenate e rincorse, attese e corse. Adesso

alla finestra, come sempre, ad aspettare quel che sarà perché ormai il periodo di lavoro per il verde italiano s'è allungato fino a toccare settembre e a volte anche ottobre. «Le stagioni non esistono più», il coro che si alza forte fra specialisti e aziende, tesi avvalorata dalla realtà.

TUTTO IN SOSPESO. «Giugno, nella prima parte del mese, avrà ancora tanti temporali. Poi però il ribaltone», il quadro del meteorologo Stefano Rossi per ilmeteo.it, portale di riferimento in Italia. «Dando uno sguardo alle ultimissime proiezioni ufficiali del principale centro meteo europeo siamo in grado di tracciare l'andamento del-



le condizioni meteorologiche, specie per quanto riguarda precipitazioni e temperature sul primo mese estivo di giugno. Dalle nostre analisi sembrerebbe che la prima decade possa essere alquanto instabile a causa dell'ingerenza del flusso perturbato in discesa dal Nord Europa e dell'Atlantico. Queste infiltrazione di aria più fresca direttamente dal Polo Nord a causa del così detto final warming, un anomalo riscaldamento in sede polare con conseguente discesa di correnti gelide, favoriranno l'innesco di temporali talvolta anche molto intensi con grandinate e colpi di vento improvvisi. Maggiormente esposte in questo caso saranno le regioni del Centro Nord dove non è da escludere la formazione di fenomeni meteo estremi come i tornado, specie sulle pianure settentrionali. In questo contesto le temperature faticheranno a salire, mantenendosi su valori attesi in queste settimane o addirittura leggermente sotto media a causa appunto della marcata instabilità. Una partenza poco convinta insomma della stagione estiva dove comunque non mancheranno giornate più stabili e soleggiate alternate appunto a rovesci temporaleschi». La sinusoide di giugno non è ancora finita, perché secondo Rossi «verso la fine del mese dovrebbe esserci un deciso ribaltone con i primi veri segnali di autentica estate quando l'alta pressione di origine africana riuscirà ad invadere buona parte dell'Europa centro occidentale. Anche sull'Italia quindi è lecito attendersi un periodo più stabile e soleggiato con temperature che supereranno i 30 gradi dapprima al Sud e poi anche sul resto del nostro Paese».

METEO BOLOGNESE. L'estate non è esattamente dietro l'angolo, quindi soggetta a variabili continue e quindi a maggiori margini di errore. «Giorno dopo giorno», assicura Rossi, «stiamo cercando di tracciare una linea di tendenza affidabile analizzando con mera attenzione le carte meteorologiche delle emissioni modellistiche stagionali del centro di calcolo europeo ECMWF. Possiamo comunque confermare che sarà un'estate calda, a tratti insopportabile, con l'arrivo però di temporali localmente devastanti, in un determinato periodo». Il nuovo Data Center del Centro Europeo per le previsioni meteorologiche a medio termiche, il famoso ECMWF, è pronto a trasferirsi fra l'altro proprio a Bologna che ha battuto tutta la concorrenza europea. Il celebre centro di calcolo lascerà così sede di Reading, in Inghilterra, per trasferirsi nel capoluogo emiliano



e più precisamente nell'area del Tecnopolo, struttura di proprietà della Regione Emilia Romagna. L'edificio attualmente in ristrutturazione è già stato destinato a ospitare organizzazioni di ricerca e innovazione. Al Centro dati dell'ECMWF verrebbe assegnata da subito un'area di novemila metri quadri, compresa la zona per i supercomputer al piano terra e per gli uffici. Una disponibilità di spazi che potrà essere ulteriormente ampliata, con altri seimila metri quadri e con la possibilità di ospitare altre attività di ricerca correlate. La decisione è arrivata ieri quando il Council del ECMWF ha premiato le proposte avanzate dalla regione Emilia Romagna e del governo italiano, sbaragliando la concorrenza delle britanniche Exeter e Slough (Uk), il Lussemburgo, la finlandese Espoo e l'islandese Akureyri.

Bologna diventerà quindi polo tecnologico di importanza mondiale, ma già ora in Emilia Romagna si concentra il 70% della capacità di calcolo e di storage nazionale, grazie alla presenza di Cineca e INFN e altri istituti di ricerca nazionali, e il territorio regionale ospita una delle più importanti comunità europee sul tema di Big Data, con oltre 1.700 ricercatori coinvolti. L'Emilia inoltre può vantare l'innovativa Rete Alta Tecnologia, che raggruppa 82 laboratori di ricerca e 14 centri per l'innovazione. Bologna inoltre è anche il principale hub italiano di ricerca e conoscenza in materia di meteo e cambiamento climatico: i principali istituti di ricerca e le più importanti agenzie nel settore meteorologico e climatico si trovano proprio a Bologna fra CMCC, CNR ed ENEA, come anche la più rilevante community europea per la ricerca e l'innovazione climatica con l'Istituto europeo di tecnologia Climate-Kic che ha aperto una sede proprio a Bologna.

PREVISIONI

TROPPO CALDO. Non ci sono ancora precisi estremi per l'estate, ma un filo conduttore di massima sì. «Un quadro delineato diviso in tre fasi», abbozza Rossi, «quella iniziale di giugno che partirà sottotono seguendo le dinamiche atmosferiche di maggio, ovvero instabilità e temperature nella norma, mentre per luglio invece prevediamo il periodo più caldo. Tra la prima decade e la terza del mese di luglio tutta l'Italia vivrà sotto la cappa rovente dell'Anticiclone Africano che pescherà aria molto calda dal Nord Africa. L'arrivo di queste masse d'aria caldissime faranno schizzare verso l'alto le temperature. Al Sud si raggiungeranno punte fino a 43°C in Sicilia e Puglia (Salento e tavoliere), al Centro i termometri saliranno fino a 38°C-40°C sui settori tirrenici e occasionalmente anche su quelli adriatici in caso di favonio con vento caldo che scende dall'Appennino verso la costa, da ovest verso est. Al Nord il caldo sarà intenso soprattutto sulla Pianura Padana dove non sono escluse punte vicine ai 39°C sul ferrarese e bolognese, le zone più torride. Il periodo del caldo finirà probabilmente poco prima di Ferragosto, poi tutto cambierà. Perché arriverà da Nord aria più fresca ed instabile che minaccerà seriamente tutta l'estate. L'anticiclone si troverà in serie difficoltà tanto da cedere il testimone ad una vera e propria burrasca. Prevediamo quindi ad agosto la fase con più forti temporali su gran parte del Paese, da Nord a Sud. Oltre ai temporali si accaniranno fenomeni come trombe d'aria, tornado

sulle pianure e alluvioni lampo. Sarà questo l'inizio dell'uscita di scena dell'estate che dovrebbe concretizzarsi non prima di metà settembre».

I SOSPIRI DI MAGGIO. Anche freddo, ai primi di maggio. Grandine e temperature basse. Con i picchi di domenica 5 e di giorni chiaramente non facili affatto per andar a tagliar l'erba del proprio giardino e godersi la primavera. Tutti a casa, felpa addosso, termosifoni accesi. È andata così, ma è stato lo spazio di un attimo o poco più. Quando la stagione aveva già cominciato a ruggire, quando il cielo s'era già dimostrato alleato, quando i rivenditori avevano già tirato un sospiro di sollievo. Le previsioni non sono tutto ma fanno molto. Basta un week end per accendere la miccia, bastano un paio di giorni giusti per far da potente acceleratore. Le risposte del meteo presto saranno ancor più precise, specie quelle dell'estate. L'appendice ormai ovvia del mercato del giardinaggio. Mentre il rivenditore continua a guardare verso il cielo e sul suo telefonino. Circo scrivendo il campo alla propria città e anche alla propria regione. Aspettando aggiornamenti e proiezioni. Il cuore del meteo europeo sarà Bologna, di fatto è già Bologna. Nel cuore d'Italia, dove grafici e studi saranno ancora più precisi. Adesso il banco di prova è giugno. Dove di solito il garden ha sempre raccolto molto, dove in ogni caso ha spesso e volentieri chiuso il cerchio fra primi bilanci e facce più o meno felici. Per Centro Meteo Italiano, le cui previsioni si sono basate sui principali modelli come ECMWF e NMME, «la caratteristica fondamentale che emerge riguarda un'anomalia positiva di pressione che potrebbe interessare l'Europa centro-settentrionale. Questo significherebbe campi di alta pressione spesso sbilanciati verso le alte latitudini. Al contrario sul Mediterraneo, specie quello centro-meridionale, potremmo avere delle anomalie negative di pressione. In questo caso l'evoluzione meteo per il mese di giugno potrebbe vedere temperature poco sopra le medie in Italia e più segnatamente sulle regioni settentrionali. Precipitazioni sopra la norma sull'Europa meridionale, sul Mediterraneo e sui Balcani. Piogge inferiori alla norma invece su Isole Britanniche ed Europa occidentale. Con temperature in media o poco sopra specie al Centro-Nord. Precipitazioni sopra la media invece con anomalia positiva più marcata al Sud». Giorno dopo giorno la verifica reale. Del mercato, oltre che di quel che dirà il cielo.



LA POTENZA PER AFFRONTARE QUALSIASI PRATO.



PIENA DI INNOVAZIONI RIVOLUZIONARIE E DI POTENZA PARI ALLA BENZINA, LA PREMIATA GAMMA DI TOSAERBA E' STATA STUDIATA PER AFFRONTARE PRATI DI OGNI DIMENSIONE. CON MODELLI TRAZIONATI E A SPINTA, IN POLIPROPILENE O ACCIAIO, E UNA GAMMA DI CAPACITA' DI TAGLIO TRA CUI SCEGLIERE, QUALUNQUE SIA LO SPAZIO, C'E' UN TOSAERBA ADATTO. E GRAZIE AL NOSTRO ESCLUSIVO SISTEMA A BATTERIA ARC LITHIUM DA 56V, CON LA SUA IMPRESSIONANTE AUTONOMIA E TEMPI DI RICARICA LEADER DEL SETTORE, ADESSO HAI LA POTENZA PER COPRIRE DA 400MQ A 1000MQ DI TERRENO CON UNA SOLA RICARICA SENZA INTERRUZIONI.



#POTENZAREINVENTATA

TOSAERBA DA 42CM



NOVITÀ 2019

TOSAERBA DA 47CM



NOVITÀ 2019

TOSAERBA DA 50CM



TOSAERBA DA 52CM



DISTRIBUTORE IN ESCLUSIVA



www.brumargp.it
brumargp@brumargp.it
Tel. 0141.232900

Per maggiori informazioni visita www.egopowerplus.it
o chiama **0141.232900**

Dal lunedì al venerdì dalle 9:00 alle 17:00

*La garanzia "30 giorni soddisfatti o rimborsati" non si applica agli utensili utilizzati per scopi professionali, alla forbice da 12 V, alle batterie e ai caricabatterie (se non acquistati assieme all'utensile). Il modello raffigurato è il tosaerba trazione da 47cm LM1903F-SP.

EGO[™]
POWER BEYOND BELIEF[™]

Le più longeve di tutte. Meglio di costruzioni e servizi. Il termometro di Unioncamere sulla base del Registro delle imprese applaude un settore più forte del tempo. Lavorar la terra è ancora premiante

LUNGA VITA ALLE AZIENDE AGRICOLE

Nelle Marche di solito arrivano ad età di liceo. Nel Lazio, invece, si fermano alla prima media. In Italia hanno una vita media di 12 primavere e sono quelle meno giovani a garantire la fetta più importante dell'occupazione. È la fotografia delle imprese italiane scattata da Unioncamere sulla base dei dati del Registro delle imprese, presentata nel corso dell'assemblea dei presidenti delle Camere di commercio italiane.

Dal lato dei settori produttivi, quanto a longevità l'agricoltura batte tutti: 16 anni tondi la durata delle imprese che operano in questo comparto, qualcosa in più della pur longeva industria in

senso stretto (15,7 anni). Più breve l'aspettativa di vita delle aziende di costruzioni (12,5 anni) e, soprattutto, di quelle dei servizi (11,8), al cui interno "pesa" la minor durata media delle attività turistiche (9,2 anni). A fine 2018, quasi sei imprese su 10 risultano costituite prima del 2009. Questo universo di aziende longeve concentra il 70,2% degli addetti del settore privato. Poco più del 18% delle imprese oggi esistenti è nato invece tra il 2009 e il 2013 e raccoglie il 14,3% degli addetti. Circa una impresa su 4, infine, è stata costituita negli ultimi 5 anni e ha una quota di addetti pari al 15,4%. «Il lavoro lo crea l'impresa, per questo va supportata», spiega Carlo Sangalli,





il presidente di Unioncamere, «vanno sostenuti gli investimenti, vanno rimossi i tanti ostacoli che frenano lo sviluppo e a volte impediscono persino la sopravvivenza di una impresa.

Penso, ad esempio, all'eccesso di burocrazia e a un sistema di regole spesso inadeguato, alla farraginosità del mercato del lavoro, alla carenza di infrastrutture, materiali e immateriali.

Su tutti questi temi le Camere di commercio possono fare molto. Sono le amministrazioni delle imprese e per le imprese, quelle che possono far muovere davvero gli ingranaggi sui temi della digitalizzazione, dell'orientamento al lavoro, del turismo e molto altro ancora.

Perché conosciamo a fondo le imprese e le esigenze degli imprenditori e abbiamo le competenze per supportarli». La vita delle imprese è mediamente più lunga nel Nord Est (13,3 anni). A seguire, il Nord Ovest (12,4 anni), il Centro (12,1 anni) e il Mezzogiorno (11,7 anni). Le più resilienti sono le aziende marchigiane (15 anni), seguite da quelle del Trentino Alto Adige (14,6 anni) e del Friuli Venezia Giulia (13,9 anni). Turnover più accentuato invece nel Lazio e in Campania (in entrambi i casi la vita media è di 11,1 anni), e in Calabria (11,4).

Guardando alle forme giuridiche, l'analisi mostra che l'impresa individuale ha una vita media più bassa delle altre (11,4 anni). Nella media i valori delle società di capitali (12,4%), mentre cresce la durata per le altre forme (13,9 anni) e soprattutto per le società di persone. Diciassette anni.

PISTOLA DOCCIA

ATTACCO AUTOMATICO



Viale Europa, 11 - 43022 Basilicogociano - Parma (Italy)
 Tel. + 39.0521.687125 - Fax +39.0521.687101
 Email: info@ferrargroup.com - Web: www.ferrargroup.com

Due lavorano, altre due pronte ad entrare subito in azione. Con i tagliaerba Power X-Change difficilmente si rimarrà senza carica. E con Twincharger è possibile ricaricarne anche due contemporaneamente. Proprio il massimo

INFINITA EINHELL, TAGLIO SENZA SOSTA

Le operazioni di taglio del vostro prato hanno una linea di alleati in più: i tagliaerba del sistema Power X-Change, che permettono di portare a termine

tutte le vostre operazioni di taglio del prato con l'utilizzo di una o più batterie ricaricabili, senza rinunciare alle prestazioni dei migliori attrezzi elettrici o a scoppio. Power X-Change è un sistema che elimina le maggiori difficoltà portate dagli attrezzi tradizionali: il limite della lunghezza dei cavi elettrici, la necessità di prese elettriche e il dispendio economico (relativo al consumo di carburante o energia elettrica) correlato al loro utilizzo. Inoltre, con il nuovo caricabatteria del sistema Twincharger, potrete caricare contemporaneamente due batterie, dimezzando i tempi di attesa (oltre che i costi di ricarica): allo stesso tempo, su alcuni modelli di tagliaerba sarà possibile utilizzare 4 batterie, 2 funzionanti e 2 di scorta pronte ad entrare automaticamente in azione.

Ad esempio, il modello **GE-CM 36/47 S**, il tagliaerba da 36 Volt, perfetto per la cura del tuo giardino. Il motore Brushless e la tecnologia Vortex garantiscono alta potenza unita ad un flusso dell'aria ottimizzato. Il moderno design permette una semplice pulizia e stoccaggio. Fornito con 4 batterie da 4 Ah e due caricabatterie Twincharger, sarà possibile tagliare il prato fino a 1.000 m², con una sola ricarica: nel momento in cui due batterie si scaricano, le due batterie di scorta entrano in azione automaticamente. Il comfort di utilizzo è garantito dall'impugnatura di guida regolabile in 3 posizioni, pieghevole per limitare lo spazio occupato durante l'inattività.

Anche per il taglio del vostro prato, con Einhell porterete a termine un lavoro Ben Fatto.



PRENDITI CURA DELLE GRANDI SUPERFICI CON PRATICITÀ.

Scopri il tagliaerba Einhell Power X-Change con 4 batterie:
elevata autonomia per tagliare i prati di tutte le dimensioni.



4 BATTERIE DA 4.0 AH

2 CARICABATTERIE TWINCHARGER

MOTORE BRUSHLESS

SEMOVENTE

MULCHING

FINO A 1.000 METRI QUADRI

Visita
einhell.it

La decisione della rassegna parigina di sovrapporsi a quella di Bologna scuote il calendario delle fiere e tutti gli scenari europei. FederUnacoma: «Danno per le piccole e per le grandi aziende»

OFFENSIVA SIMA

«ATTACCO ALL'EIMA»

Calendarario scombussolato. Il Sima da febbraio degli anni dispari a novembre dei pari. Attaccato all'Eima. Agricola una, agricola l'altra. La prima edizione nel nuovo calendario della rassegna parigina è stata fissata dall'8 al 12 novembre, in parziale sovrapposizione con l'evento di Bologna che aveva già bloccato i suoi confini dall'11 al 15. «La decisione degli organizzatori francesi, comunicata dopo che gli stessi avevano pubblicamente dichiarato, a fine febbraio in occasione del Sima, che non avrebbero cambiato le date della loro manifestazione, è a giudizio della federazione dei costruttori italiani, organizzatrice di Eima, un atto ostile e dannoso», la posizione dura di FederUnacoma subito dopo la

scelta del Sima di fatto di rimescolare le carte e il tentativo evidente di disegnare altri scenari. «Ostile perché mira a scalfire la leadership della rassegna di Bologna», ha spiegato il presidente di FederUnacoma Alessandro Malavolti, «e dannosa perché crea uno sbilanciamento nel panorama europeo degli eventi di settore, che avrà così una sola manifestazione negli anni dispari, l'Agritechnica di Hannover, e ben quattro altre rassegne fra Eima di Bologna, Fima di Saragozza, Fieragricola di Verona e appunto Sima di Parigi negli anni pari. Ma soprattutto», ha precisato Malavolti, «il nuovo assetto nuoce alle imprese della meccanica per l'agricoltura, la cura del verde e la relativa componentistica, costrette a moltiplicare gli sforzi economici nell'anno pari oppure a rinunciare ad alcune fiere a vantaggio di altre, con danni consistenti in termini di visibilità e di opportunità di business».

«Nei suoi effetti pratici», la posizione di FederUnacoma, «il nuovo posizionamento del Sima nuoce sia alle aziende piccole, costrette appunto a scegliere tra Parigi e Bologna, sia alle aziende grandi, che per essere presenti ad entrambe le manifestazioni dovranno probabilmente riprogettare interamente i propri stand. Nel passaggio dall'anno dispari a quello pari, peraltro, le industrie espositrici si troveranno costrette ad investire per due anni consecutivi (2019-2020) in Francia, fatto oneroso e poco utile soprattutto per le industrie non francesi. A giudizio della Federazione dei costruttori italiani è molto negativo che questa decisione non sia stata discussa dall'associazione dei costruttori francesi Axema



nell'ambito del CEMA, il Comitato europeo che costituisce la sede naturale nella quale salvaguardare e conciliare gli interessi delle imprese del settore. L'EIMA, forte della propria tradizione e dei formidabili risultati ottenuti nelle ultime edizioni, che l'hanno portata a superare in modo netto l'evento francese in termini di espositori, di visitatori, di contenuti tecnici e di



prestigio nel panorama internazionale di settore, conferma dunque le date stabilite e avrà luogo dall'11 al 15 novembre 2020 nel quartiere fieristico di Bologna». Senza fare alcun passo indietro. Forte della sua posizione consolidata lungo anni di risultati e consensi unanimi.

E le aziende italiane? Pareri diversi, compresi quelli che vogliono attendere ancora un po' prima di prendere posizione. Senza troppo sbilanciarsi, in attesa di vederci chiaro. In attesa che il tempo sistemi altri paletti.

DUBBI E INDIFFERENZA. «La scelta del Sima», evidenzia Alberto Griffini, titolare di **Active**, «è un mero attacco alla fiera di Bologna poiché molto simile all'Eima. In questo modo il Sima, che si svolge negli anni pari, si alternerà con Hannover in quelli dispari. Per me questa è una mossa studiata per tagliar fuori l'Eima. Non è un rischio, è una chiara manovra, un accordo franco-tedesco bello e buono. Basta guardar un po' lontano per rendersene conto. Lo dice anche il momento, le fiere stanno cercando aggregazioni, perché sono sempre meno redditizie e per questo hanno bisogno di alleanze internazionali. Poiché nel mondo di internet le fiere non si possono moltiplicare si cerca di portarle via al competitor. Qualche dinamica ormai la conosco, al di là del mio ruolo in Active anche da presidente di Api industria di Cremona e da chi è stato nella giunta della fiera di Cremona. Un po' ce la siamo anche cercata, a dir la verità. Perché certi standard dell'Eima dovrebbero lievitare. Bologna ha spazi molto limitati, spesso non si possono accettare tutte le richieste, da troppi anni posizioniamo gli stands in tendoni da fiera paesana, seppur belli. Una condizione anacronistica al giorno d'oggi. Sia per l'allestimento degli stands sia per lo smontaggio si va a turni con il conseguente dilatarsi dei tempi e

l'incremento dei furti. All'interno non ci sono parcheggi per gli espositori che sono costretti così a parcheggiare fuori dalla fiera.

Per i visitatori raggiungere la fiera è oneroso da un punto di vista logistico: pochi e carissimi parcheggi, spesso lunghe code in uscita dall'autostrada e alla sera in ingresso. L'Eima andrebbe spostata in una struttura molto più grande se vuole competere con Hannover. Il mondo è cambiato».

«**Emak** non partecipa al Sima», premette il direttore marketing Giovanni Masini, «riteniamo però che la sua sovrapposizione con Eima causerà qualche flessione nei visitatori alla fiera italiana, specialmente provenienti da Francia e centro-Europa».

«Sinceramente la decisione di Sima di affiancare l'Eima per noi è indifferente», osserva Michele Capaldi, marketing manager di **Gianni Ferrari**, «visto che solo qualche anno fa circa abbiamo deciso di parteciparci direttamente. In seguito però ci siamo accorti che come esposizione ed evento Sima è molto più incentrato sull'agricolo e allora ci siamo dedicati ad altre fiere francesi. Per esempio, a dicembre prossimo, saremo a Lione al Paysalia».

«Difficile fare previsioni», esordisce Daniele Bianchi di **Grin**, «perché sarà necessario capire come le aziende produttrici decideranno di approcciare il programma fieristico. Sicuramente però l'Eima perderà un po' di pubblico francese soprattutto dal lato agricolo. In Francia l'ambiente agricolo e quello del garden sono molto più divisi rispetto al nostro paese. La fiera del garden per eccellenza è diventata da anni il Salon Vert: una fiera all'aperto dedicata al mondo della manutenzione del verde con la possibilità di avere delle aree di prova. Quindi per quanto riguarda il nostro settore gli equilibri non verranno spostati di molto».



IL CALENDARIO. Il nuovo panorama inciderà nella programmazione fieristica dei marchi italiani? Tutti piuttosto staccati dal Sima, lontani da Parigi, ancorati a Bologna. Anche se con qualche preoccupazione. «Se il mondo agricolo, coi suoi grandi gruppi, deciderà di non andare più all'Eima», l'ipotesi di Alberto Griffini di **Active**, «questa fiera crollerà e non certo potrà sopravvivere con il piccolo comparto del giardinaggio. L'ha dimostrato anche il tentativo fallimentare di Expo Green. Se FederUnacoma non farà attenzione e non reagirà l'Eima rischia di sparire. Questo mi pare piuttosto chiaro».

«Se cambierà qualcosa», evidenzia Giovanni Masini di **Emak**, «sarà per scelte nostre, non per effetto della sovrapposizione tra Eima e Sima».

«La nostra programmazione non credo cambierà per il momento. Il nostro programma fieristico», evidenzia Daniele Bianchi di **Grin**, «è legato al modo garden e il nostro mercato principale rimane l'Italia: per cui parteciperemo all'Eima in Italia e al Salon Vert per il mercato francese».

«La nostra programmazione», conclude Michele Capaldi di **Gianni Ferrari**, «resterà quella di sempre. Al di là delle decisioni e dei calendari di altre manifestazioni europee».

BASE DI PARTENZA. La 43ma edizione di Eima International si è conclusa con numeri straordinari. I visitatori hanno raggiunto la quota di 317 mila, in crescita dell'11% ri-

spetto al risultato della precedente edizione del 2016 che già aveva rappresentato il record storico di questa manifestazione, che assume un ruolo di primo piano non soltanto nel settore della meccanica agricola ma nel panorama fieristico generale, a livello mondiale. In crescita anche il numero di operatori esteri – oltre 50 mila con un incremento del 15% rispetto all'edizione scorsa – provenienti da 150 Paesi, per un evento che ha visto la partecipazione di 1.950 industrie espositrici e ha impegnato 375 mila metri quadrati lordi di superficie. «È un grande successo per la nostra Federazione e per la fiera di Bologna, ma soprattutto per le industrie della meccanica agricola, un settore che sorprende per il

livello tecnologico e che sta entrando nell'immaginario collettivo come un simbolo di progresso e di civiltà. Queste macchine sono sempre più potenti e nello stesso tempo sempre più raffinate e sensibili rispetto all'ambiente e alla sicurezza, e attirano una folla di giovani, mai numerosi come in questa edizione», la fotografia di Malavolti, ennesima conferma del ruolo di Eima, legata a Bologna fino al 2030 dopo l'accordo fra Bolognafiere e FederUnacoma per altre sei edizioni. L'accordo è subordinato al rispetto del programma di ristrutturazione del quartiere fieristico bolognese che, attraverso vari step intermedi, dovrà essere completato entro il 2024. Una collaborazione storica cominciata nel 1969 e che ha organizzato 36 edizioni annuali e, dal 2006, sette biennali. Ora la doccia fredda del Sima. E il contropiede francese.



MARUYAMA

SOFFIATORI

MOTOTRIVELLE

POTATORI TELESCOPICI

ATOMIZZATORI

MOTOSEGHE



ATTREZZATURE a BATTERIA

POTENTE
&
LEGGERO

TRANSPORTER

TAGLIASIEPI

MULTIFUNZIONE

DECESPUGLIATORE
MX36E



CILINDRATA : 35,5 cc

PESO : 6,7 kg

POTENZA : 1,9 HP

SABRE ITALIA 

www.sabreitalia.com

0444 977655

Una lacuna complicata da colmare. Troppo breve una giornata per incastrarci lo spazio per erudire i propri dipendenti e dotarli degli strumenti necessari per rendere al meglio. Tutto corre troppo veloce

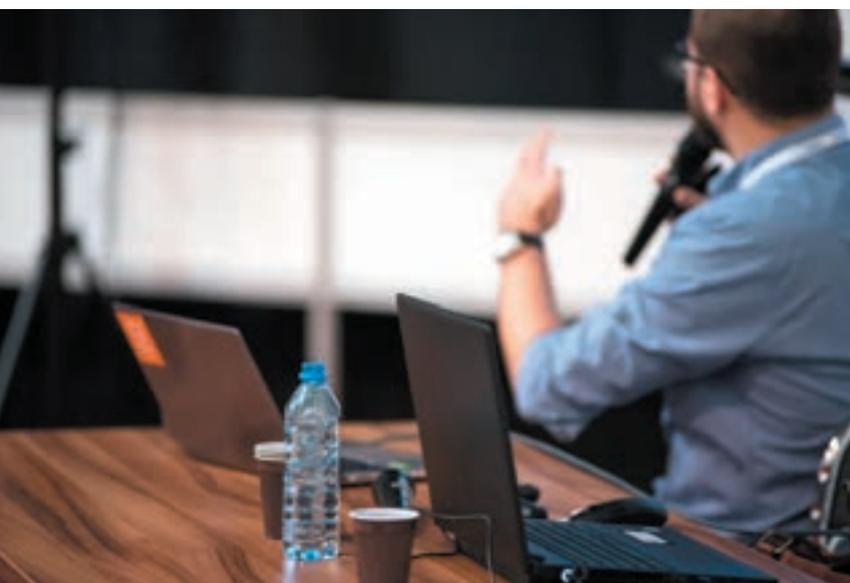
FORMAZIONE, NON C'È TEMPO

Tasto strategico, non sempre toccato. La formazione del giovane rivenditore rimane spesso e volentieri in un angolo del negozio. Spesso nascosta, non esattamente il primo pensiero di uno specialista avvolto in mille cose da fare e con una giornata sempre molto breve. Tasto spesso anche dolente, perché di competenza c'è assoluto bisogno ma le armi sono quelle che sono. Perché troppo spesso la coperta è corta e allungarla proprio non si può. Perché i ritmi non prendono neanche in considerazione una mezza giornata di quiete ad ottimizzare certe risorse. Necessario accrescere la propria professionalità, specie adesso con un cliente sempre più in teoria informato e certamente più aggressivo. Coi tempi

che non sono più quelli di una volta, col mercato sempre pressante, con macchine da conoscere e spiegare. E soprattutto da saper vendere. Con fermezza e le giuste argomentazioni.

«Una buona fetta di formazione la fanno i fornitori, per il resto non ci sono mille altre opportunità», il primo quadro a tinte grigie di Roberto Dose, voce di Assogreen, a racchiudere un angolo ancora poco battuto, una leva mai veramente mossa dall'interno. «Questione spesso e volentieri di tempo, anche se tante volte quella che manca è proprio la predisposizione dello stesso rivenditore», riconosce Dose, memore anche del lavoro fitto con Assogreen che spesso e volentieri s'è soffermata sulla questione, analizzandola ed approfondendola attraverso incontri e corsi ad hoc. Teoria da una parte, tante intenzioni promettenti ma anche una pratica rimasta spesso e volentieri in sospeso. Sempre altre cose da fare, sempre qualcosa che viene prima, sempre le vendite e le consegne, i clienti da ascoltare e conti da fare. Non c'è via d'uscita, almeno in apparenza. Non ci sono troppi margini di manovra e nemmeno varchi veri all'orizzonte. Così è, anche se non vi pare. La formazione è rimasta a lungo stritolata, e lo è anche adesso, lungo giornate pienissime ed un telefono che squilla a tutte le ore. Quello del negozio e il cellulare. Col rivenditore spesso e volentieri anche sul furgoncino per consegnare una macchina e subito dopo in officina a controllare l'opera dei suoi meccanici.

«In effetti, almeno così abbiamo spesso riscontrato, la formazione è vista spesso come una vera e



propria perdita di tempo. Tutti così presi dalla quotidianità che diventa difficile trovar spazio per altro. Difficile organizzare i momenti per la formazione», l'ulteriore istantanea di Dose, quadro tutto da migliorare ma senza troppi margini per riuscirci. Almeno se già in partenza il lavoro del rivenditore è orientato verso altre priorità. Quelle necessarie da alimentare, dove per certi momenti non c'è proprio spazio. Questione anche solo di consapevolezza a volte. «Bisogna prima di tutto capire a che livelli si deve portare la formazione ma anche e solamente cominciare a pensarci. Gli aspetti sono due: il primo è la necessità di averla, il secondo è averla qualificata. Al di là di quella impartita dai fornitori. La verità è che la formazione», continua Dose, «il più delle volte viene demandata al titolare piuttosto che all'addetto più anziano, senza un vero e proprio percorso specifico. Senza tener conto se si è davvero predisposti ad insegnare la materia», l'altra sottolineatura di Dose, a rafforzare uno scenario ancora incompleto, una linea troppo spesso interrotta e spesso neanche mai davvero tracciata nemmeno a matita. È la dura legge del punto vendita. Dove c'è posto solo per il lavoro essenziale, dove negozi retti solo da una famiglia si limitano al compitino senza andare oltre. Senza davvero provare a fare il passo in più.

A volte impossibile, altre per semplice mancanza di volontà. Perché il telefono continua a vibrare e i clienti ad entrare. Perché la formazione in fondo, opinione di molti, è anche quella che si fa giorno per giorno. Quasi senza accorgersene. In silenzio, sul campo. Accontentando chi vuole questa e quella macchina e dispensando consigli sparsi. Fatto sta che al tirar delle somme tutto resta com'è. Col negozio che va avanti come sempre, con lo specialista che alla formazione manco ci pensa. Anche perché le aziende il loro dovere lo fanno eccome. Spesso con giornate dedicate in sede ma anche viaggiando in lungo e in largo. Dispensando preziose gocce di competenza, ricordando che conoscere la macchina tante volte è il modo migliore per cominciare a venderla. Suggerendo a tutti che gli aggiornamenti non sono mai abbastanza, che spesso sono i piccoli particolari a far le grandi differenze come c'è scritto in tanti manuali. Ed



anche se non c'è scritto è così lo stesso. Anche se tutto scorre come se nulla fosse in negozio, anche se il mercato ha altre priorità e i numeri del fatturato vengono prima di tutto. Errore, perché una macchina bisogna saperla montare e smontare ma anche saperla vendere. Tutto molto semplice, ma ci vuole tempo. Quello che spesso non c'è, quello che a volte viene impiegato in altro modo. Eppure il cliente è sempre lì, in pressing forte su commessi e venditori.

Rivendicando conoscenze prese qua e là, raccontando di saper tutto di tutto, provando a mettere alle strette chi non può non saperne molto ma molto di più di quello che si trova di fronte in quel momento. Tempo, la parola chiave. Come se non lo fosse anche fuori dal negozio. Tempo di ragionare, di sedersi a un tavolo, di fare due ragionamenti, di rendersi conto che immagazzinare conoscenze non è poi così male, che in fondo anzi non può che essere un vantaggio per chi è cresciuto in fondo solo dalle basi dei propri padri e dei propri nonni. Tutto rimarrà così ancora per molto, anche se la batteria qualcosa dovrà pur smuovere e gli stessi rasaerba robot non possono tollerare un punto vendita statico tarato con altre macchine. Uno dei tanti segni del tempo che passa, davanti al quale però non si può rimanere passivi. Meglio scuotersi, anche se non è semplice. Meglio guardare anche in periferia e non solo fra gli scaffali e al bancone o in magazzino. Meglio allargare il quadro. Nonostante il tempo e certe abitudini.

Stihl, nuovo reparto di logistica nell'impianto di Weinsheim

«Prospettive di crescita molto promettenti»



L'impianto di pressofusione di magnesio Stihl di Weinsheim, nella regione della Renania Palatinato in Germania, si arricchisce di un nuovo reparto di logistica. Il 5 aprile sono cominciati ufficialmente i lavori per la nuova struttura a fronte di uno stanziamento di 18 milioni di euro. «Considerando la leadership tecnologica dei nostri componenti prodotti in pressofusione di magnesio, le prospettive di crescita di questo sito sono molto promettenti. Il nuovo reparto ci permetterà di migliorare notevolmente le nostre capacità logistiche e di soddisfare l'incremento nelle vendite di motoseghe e attrezzi a motore, nonché i progetti di clienti esterni», il quadro di Nikolas Stihl. Per il direttore Hartmut Fischer «l'impianto è in costante espansione ed è giunto quasi al limite della sua capacità. Con la costruzione del reparto per la logistica, creiamo i presupposti per la futura espansione e ottimizzazione dei processi logistici, aggiungendo spazio per i nuovi macchinari. C'è molto di più, come la perfetta fusione col territorio.

«Stihl è un'azienda di grande successo, che contribuisce notevolmente

allo sviluppo economico della nostra regione e rappresenta uno dei maggiori datori di lavoro nel circondario. Grazie alla costruzione del nuovo reparto di logistica che avrà una superficie utile di 6.300 metri quadri e sarà inaugurata a metà del 2020, Stihl potrà espandersi e creare 28 nuovi posti di lavoro», la fotografia di Joachim Streit, presidente del circondario di Eifel-Bitburg-Prüm. L'impianto di pressofusione di magnesio Stihl, aperto nel 1971, è oggi uno dei più grandi e moderni d'Europa. Grazie ai suoi prodotti di alta qualità, l'impianto è un elemento importante della rete di produzione internazionale di Stihl. Con quasi 750 collaboratori e una superficie di circa 28.000 metri quadri, produce componenti in magnesio di alta qualità, non solo per motoseghe e attrezzi a motore, ma anche per l'industria delle automobili, moto, biciclette, elettronica, nonché per la tecnologia medica. Circa il 20% del fatturato deriva da progetti di clienti esterni.

Fitt, Yoyo in mostra nei garden center

E in cattedra va Dana Frigerio

Fitt ha scelto Dana Frigerio, esperta nella progettazione e nella cura del verde e punto di riferimento per gli appassionati di giardinaggio in tutta Italia, per la conduzione di un ciclo di incontri sul tema della progettazione del proprio angolo verde, in alcuni garden center. Gli appuntamenti, nati dalla collaborazione con Verdemax, partner strategico di Fitt sul canale garden center, si sono svolti il 4 maggio all'Agricola Home&Garden a Varese, il 12 maggio al Centro Verde Morandi del Centro Caravaggio (Bergamo) e il 18 maggio al Mondo Verde di Reggio Emilia. Fitt ha trovato in Dana

Frigerio la perfetta portavoce per parlare agli appassionati di giardinaggio, raccontando Yoyo in un modo innovativo, sfruttando la sua grande conoscenza del mondo green e degli ultimi trend. Yoyo, tubo completo di raccordi e pistola multi-getto, è già pronto all'uso e collegandolo al rubinetto si allunga di circa il doppio della sua lunghezza originaria per tornare, dopo l'uso, alla dimensione di partenza. È leggerissimo, assicura un flusso d'acqua costante anche se schiacciato e non forma nodi. Anche sostenibile, perché utilizza il 70% di materie plastiche in meno, a parità di efficienza d'uso rispetto ai comuni tubi in PVC, permette di evitare gli sprechi d'acqua grazie al sistema Aquastop ed è totalmente privo di ftalati.



Minoprio e i corsi AICG

Dal giardinaggio ai vivai

Si terrà dal 27 maggio al 13 giugno 2019 e dal 7 al 10 gennaio 2020, alla Fondazione Minoprio di Vertemate con Minoprio (Como), la seconda edizione dei Corsi di formazione AICG, con quattro percorsi di studio per il personale dei Centri di Giardinaggio su quattro diverse tematiche. Le lezioni saranno tenute da docenti della Fondazione Minoprio e da formatori esterni fra esperti del settore e professionisti aziendali. Con la sua «scuola di formazione» AICG sostiene e promuove la professionalità e la competenza dei collaboratori e del personale dei Centri di Giardinaggio offrendo importanti opportunità di crescita a tutti i professionisti del verde. Il primo modulo si terrà dal 27 al 31 maggio e sarà dedicato a «Il reparto di giardinaggio». Durante il corso verranno



trattati argomenti quali botanica generale fra terreno, terricci, ammendanti, concimi e prodotti; tappeti erbosi, sementi e bulbi, strutture e materiali; attrezzi da giardinaggio, impianti irrigazione, corroboranti e marketing.

Si proseguirà dal 3 al 7 giugno con il secondo modulo dedicato a «Le piante da interno e stagionali» durante il quale si studieranno le piante d'appartamento, le piante erbacee e perenni, le piante da orto, le piante aromatiche, le orchidee, i bonsai, i cactus, le cactacee e le piante erbacee e stagionali ma anche l'allestimento dei centri giardinaggio e il marketing. Il terzo modulo, «Comunicazione e organizzazione», si terrà invece dal 10 al 13 giugno e sarà l'occasione per approfondire la gestione delle aree promozionali all'interno dei garden, la differenza tra punto vendita fisico e online e l'organizzazione del punto vendita.

Non mancheranno cenni di visual e merchandising, un'analisi delle tecniche di comunicazione e di gestione dei feedback di clienti e collaboratori. Chiude il modulo dedicato a «Il vivaio», in programma dal 7 al 10 gennaio 2020.

Tra i temi affrontati, le tecniche vivaistiche, le basi di identificazione botanica, rose, piante da frutto e nuove varietà, i criteri di scelta e impiego, le basi di manutenzione giardini, il marketing e l'agronomia delle piante da esterno.

CERCHI RICAMBI O SOLUZIONI?

**BE PARTS È IL TUO
PARTNER COMPLETO**



- consegna celere in tutta Italia
- prodotti originali e sicuri
- consulenza tecnica specializzata
- corsi di formazione e aggiornamento sui motori
- soluzioni web
- ricambi di brand internazionali



HONDA

Kawasaki
— ENGINES —

STIGA®

GreenCutter®

Emak

Be
PARTS
A DIVISION OF
RAMA MOTORI S.P.A.



beparts@rama.it
www.beparts.it



Follow us

Pulizie comode con la grande promozione di primavera Einhell

Con un aspiratore (e un euro) anche cinque sacchetti filtro

Con l'arrivo della bella stagione, è ora di dare alla casa o al proprio posto di lavoro un nuovo look, iniziando dalle pulizie. Con la straordinaria promozione Einhell è possibile acquistare uno degli aspiratori solidi e liquidi in offerta e scoprire la loro potenza: prodotti trasportabili con funzione di soffiatore, con e senza presa elettroutensile così come per lo scarico dei liquidi. Ma non solo, aggiungendo solo un euro all'acquisto si riceverà un kit di cinque sacchetti filtro. Dotati di un'ampia gamma di accessori per supportarvi nei più svariati utilizzi, gli aspiratori solidi e liquidi di Einhell sono silenziosi, garantiscono grandi prestazioni e hanno un consumo ridotto fino al 50% rispetto ad altri modelli presenti sul mercato. Performance, versatilità, praticità e soprattutto risparmio sono le parole d'ordine per questi sei prodotti Einhell. Sono infatti versatili e di alta qualità grazie al sistema Eco-Power per pulire in profondità, vantano dimensioni ridotte del serbatoio e quindi consentono al consumatore grande mobilità e ampia capacità, caratteristiche ideali anche per utilizzi minori in casa e fuori casa. Dotati di motore Silent Bi-Turbo, gli aspiratori Einhell renderanno i vostri lavori quasi "inosservati", senza disturbare vicini o parenti. Nelle proposte top di gamma, è possibile utilizzare l'aspiratore insieme agli elettroutensili grazie alla presa automatica che permette l'avvio automatico dell'aspiratore non appena l'utensile collegato viene attivato. Continuerà a funzionare per un breve periodo anche dopo che l'utensile verrà spento, favorendo la rimozione completa della polvere. Dispongono tutti di un pratico attacco con funzione di soffiaggio per facilitare la pulizia di aree inaccessibili e di un filtro in spugna che protegge il motore dallo sporco durante l'aspirazione di liquidi, la cui fuoriuscita rapida è consentita grazie ad una vite di sgocciolamento. Sono facili da trasportare da uno spazio all'altro grazie alle 4 rotelle orientabili che agevolano la mobilità e la manovra, ed infine pratici perché dotati di scomparti portaoggetti in cui si possono sistemare ordinatamente piccoli componenti e accessori per avere tutto l'occorrente sempre a portata di mano



Viridea, i dieci anni del garden center di Torri di Quartesolo

Roncagliolo: «L'azienda sempre più vicina al territorio»



Viridea ha celebrato il decimo anniversario del punto vendita di Torri di Quartesolo, in provincia di Vicenza, aperto nel 2009 e il settimo degli attuali nove garden center presenti fra Lombardia, Piemonte e Veneto. Viridea rappresenta una realtà imprenditoriale di spicco nel contesto italiano. L'azienda ha saputo valorizzare l'esperienza consolidata nel settore del verde offrendo una risposta concreta all'esigenza, sempre più diffusa negli ultimi anni, di un maggiore e più autentico contatto con la natura. Il Viridea garden center di Torri di Quartesolo si caratterizza, come gli altri, per l'inconfondibile struttura a forma di serra e un percorso che include tre aree merceologiche fra giardinaggio e piante, casa e décor, animali. Nel 2018 il garden center ha accolto complessivamente oltre quattrocentomila

visitatori registrando un incremento di fatturato del 3,06% rispetto all'anno precedente.

«Tutti i dipendenti, evidenzia Matteo Roncagliolo, direttore del Viridea garden center di Torri di Quartesolo, «provengono dal bacino di Torri di Quartesolo e comuni limitrofi, un segno di quanto la nostra realtà sia ormai radicata nel tessuto economico locale. La nostra volontà è quella di continuare a lavorare in questa direzione, attraverso la partecipazione attiva a una serie di manifestazioni e iniziative locali, per avvicinare ancora di più l'azienda al territorio e alla vita della città».

Studi inglesi, il giardinaggio autentico elisir di unga vita

Complice la primavera, i lunghi ponti tra fine aprile e maggio, tempo pazzo permettendo, la passione degli italiani per il giardinaggio resta sempre la stessa. Spendere qualche ora in compagnia di piante, alberi e fiori si conferma uno dei passatempi nazionali preferiti. Che sia un orto urbano o un balcone poco importa: l'essenziale è rilassarsi e divertirsi con bulbi, concimi e annaffiatori. Ma come iniziare? Fare giardinaggio rappresenta inoltre un vero e proprio elisir di lunga vita. Già lo psichiatra settecentesco Benjamin Rush affermava che trascorrere qualche ora in compagnia di piante, fiori ed erbe contribuisce a migliorare lo stato di benessere psico-fisico. Uno studio condotto dagli atenei di Westminster ed Essex conferma che dedicarsi alle piante aumenta la stima in se stessi, abbassa i livelli d'ansia e diminuisce il rischio di depressione.

Catania, ai privati quasi mille metri quadrati di verde

Parecchie aree verdi di Catania sono state affidate dall'amministrazione a soggetti privati. Gli spazi riguardano differenti zone. Da quelle periferiche come Librino e Canalicchio, fino a quelle più centrali di viale Africa, piazza Michelangelo, via Caronda e la zona alta di via Etna.

L'area di piazza Galatea se l'è aggiudicata la società Russo Anna Chiara & C. s.a.s. «Agenzia Assicurazioni» che curerà la riqualificazione e la manutenzione ordinaria anche di una piccola area limitrofa in viale Africa. Identico iter è stato seguito per la gestione ordinaria di un'area di viale Castagnola, a Librino, vicino al chiosco di Nicolò Poma, divenuto sponsor. Oltre a riqualificare l'area, inserirà degli elementi di arredo urbano e giochi per i bambini, nella considerazione della vicinanza dell'istituto scolastico Musco. La ditta Gardes ha mostrato interesse nel continuare nella cura di un'area verde di proprietà comunale vicino all'incrocio fra i comuni di Tremestieri Etna e San Gregorio di Catania. Alla ditta Palmeri Emilio s.a.s. sono state assegnate la cura delle aiuole di piazza Ludovico Ariosto, lo spartitraffico di via Vincenzo Giuffrida, la rotatoria di Largo Sarajevo e le isole di traffico in viale Vittorio Veneto. Complessivamente quasi mille metri quadrati di verde cittadino.

IPIERRE® GARDEN



TUBO MAGICO 3X TRIPLICIA LA SUA LUNGHEZZA

da 7,5
a 22,5 mt.



Ipierre System srl
Via Cà di Mazzè 18
37134 Verona - Italy
www.ipierre.eu

Cifo, tornano le Giornate Verdi

Oltre 150 appuntamenti in tutta Italia

Con la primavera tornano le Giornate Verdi Cifo: ben 150 appuntamenti nei garden di tutta Italia che hanno avuto il via nell'ultimo week end di marzo e proseguiranno anche in estate fino al 20 di luglio. Un'iniziativa di successo che si rinnova di anno in anno, visto il crescente interesse e apprezzamento riscontrato ad ogni edizione da parte degli amanti del verde, che sempre più numerosi partecipano nei loro garden di fiducia. Durante le Giornate Verdi, infatti, gli appassionati di giardinaggio hanno la possibilità di entrare in contatto con gli "esperti" Cifo che sono a disposizione per illustrare la propria offerta, ma anche per dare idee, consigli e per rispondere ai dubbi relativi alla cura dell'orto, del giardino e delle piante da appartamento, consentendo così di ottimizzare i risultati. «Oltre ad essere diventate un appuntamento ormai tradizionale per tutti gli amanti del giardinaggio», spiega il direttore commerciale e marketing Cifo Pierluigi Picciani, «le Giornate Verdi sono, per Cifo, un momento irripetibile per conoscere e fare proprie le esperienze personali dei consumatori, percependone le problematiche ma anche le aspettative e i desideri. Inoltre, per il punto vendita rappresentano un'occasione importante per fornire un servizio di consulenza assolutamente gratuito ai proprio clienti e fidelizzarli».



«Gasolio Rimborsato», John Deere fra consumi e rimborsi

Risparmio fino al 20%, assist ai modelli delle Serie 6R, 7R e 8R



Per la stagione 2019 John Deere propone ai propri clienti una serie di campagne promozionali studiate per ottimizzare la produttività, i costi di gestione e l'operatività delle macchine.

Attraverso la connettività, che caratterizza tutte le proprie macchine agricole, l'assistenza connessa e alcune promozioni speciali, John Deere garantisce costi di esercizio certi già al momento dell'acquisto, permettendo al cliente di pianificare meglio i propri investimenti e comprendere le possibili azioni di ottimizzazione a riduzione dei costi operativi. In tal senso, il programma «Gasolio Rimborsato» garantisce consumi certi di carburante, i quali possono incidere fino al 50% dei costi totali di proprietà di un trattore.

Attraverso JDLink il cliente e il proprio concessionario potranno registrare il consumo effettivo di carburante del trattore per un periodo di un anno, al termine del quale sarà confrontato con delle soglie di consumo predefinite da John Deere e calcolate di conseguenza in funzione del carico medio del motore e del modello di trattore.

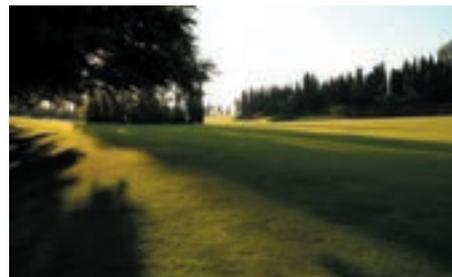
Se il consumo medio registrato, sia in operazioni di campo che di trasporto, sarà stato superiore a quanto dichiarato da John Deere, sarà rimborsata al cliente la differenza; se invece il trattore avrà consumato di meno, il cliente verrà premiato con il riconoscimento del doppio del prezzo al litro per ogni litro di gasolio risparmiato. Il programma «Gasolio Rimborsato» si applica a tutti i nuovi modelli di trattore sei cilindri delle Serie 6R, 7R e 8R acquistati fino al 31 ottobre 2019. Come ulteriore vantaggio per i clienti, John Deere offre anche un esclusivo programma di ottimizzazione del trattore. L'esperienza ha infatti dimostrato che gli operatori più esperti sono in grado di ridurre il consumo di combustibile fino al 20%.

Il programma di ottimizzazione fa parte di un pacchetto di servizi FarmSight, obbligatorio per tutti gli utenti del Programma Gasolio Rimborsato, che include l'impostazione iniziale di base dell'Operations Center su MyJohnDeere.com, supporto telefonico stagionale e altre utili opzioni.

Yoga, ginnastica e bambini nelle meraviglie del Parco Sigurtà

E il 30 giugno c'è il Vintage Garden. Tutti in sella sulla Vespa

Novembre appuntamenti dedicati al benessere: "Tra Natura e Salute" è il ciclo di incontri di yoga e ginnastica dolce che si terranno tra giugno e luglio 2019 nella favolosa cornice del Parco Giardino Sigurtà di Valeggio sul Mincio, in provincia di Verona. Al tramonto i visitatori potranno scegliere se avvicinarsi alla pratica orientale dello yoga, oppure sciogliere i muscoli e tensioni con lezioni di ginnastica dolce, novità della stagione 2019. Gli appuntamenti saranno così proposti: mercoledì 5, 12, 19, 26 giugno e mercoledì 3 e 10 luglio si terranno le sessioni di yoga con la docente Laura Orlandi, mentre giovedì 6 e 20 giugno e giovedì 4 luglio sarà la volta della ginnastica dolce. Il calendario di eventi prevede anche per il 9 giugno «La giornata dei bambini», appuntamento dedicato ai più piccoli. I visitatori più giovani potranno vivere, tra una tappa alla Fattoria Didattica, dove incontrare tanti simpatici animali, e una corsa sul Grande Tappeto Erbosso, una giornata ricca di emozioni. Vi saranno esibizioni di burattini, spettacoli con pupazzi, performance con bolle giganti di sapone, l'animazione di un clown che regalerà coloratissimi palloncini e il truccabimbi. Questo e molto altro diventerà i bimbi al Parco. L'evento è gratuito previo acquisto del biglietto di entrata al Parco e si terrà dalle ore 10 alle 18. E il 30 giugno, dalle 10 alle 17, tocca al «Vintage Garden» con i raduni nazionali del «Vespa Club Valeggio», del «Vespa Club Italia» e dell'associazione italiana collezionisti Coca Cola «Memorabilia Club 3.0 Collezionisti Coca Cola» che coinvolgeranno i visitatori in un divertente e colorato viaggio negli anni passati.



Libano, nuova frontiera anche per l'agricoltura

ICE-Agenzia organizza una missione di imprenditori italiani a Beirut dall'11 al 13 giugno prossimo, nell'ambito dei settori dell'agricoltura e della pesca, per la promozione di partenariati e altre forme di collaborazione industriale con selezionate controparti libanesi nell'ambito dei piani di sviluppo locali e dei finanziamenti internazionali di cui il Libano usufruisce.

La missione prevede incontri istituzionali, incontri B2B con aziende libanesi e visite aziendali. Il mercato libanese presenta numerose opportunità per le aziende italiane grazie ad una serie di programmi di sviluppo, alcuni in corso ed altri in corso di progettazione, sostenuti da donatori internazionali tra cui l'Italia.

Sotto l'egida del Governo Italiano è stato realizzato da UNIDO un Master Plan per lo sviluppo di almeno tre Parchi Industriali, di cui due saranno a vocazione agroalimentare. BEI e BERS, a fine 2018, si sono unite al Governo Italiano portando il finanziamento disponibile a 121 milioni di dollari.

Espositori da tutto il mondo, Zoomark super internazionale

Grandi numeri per Zoomark International che dal 6 al 9 maggio ha riunito a BolognaFiere 757 espositori provenienti da 45 paesi. Novità di questa edizione, nata dalla collaborazione con le differenti associazioni e con i coordinatori delle collettive estere, l'organizzazione di Focus di approfondimento sui mercati e sulle opportunità di business per gli USA, il Canada, la Russia, gli UK, la Cina, l'India e la Repubblica Ceca. Iniziativa speciale di Zoomark è stata Aqua Project che, dopo il successo della prima edizione del 2017, torna con un progetto studiato per dare ancor più rilievo all'industria del settore acquariofilo e coinvolgere direttamente le aziende del comparto. L'obiettivo è uscire dagli schemi e mostrare la grande versatilità dell'acquario, dotato delle più moderne tecnologie, per dare vita a versioni insolite e sorprendenti nella loro semplicità. Una grande area centrale accoglierà vasche di dimensioni eccezionali, un laghetto e gli acquari allestiti dagli espositori per ricreare habitat ed ecosistemi diversi.

Flor al via, Torino diventa un immenso giardino

Con laboratori e giochi dedicati ai più piccoli

Dal 24 al 26 maggio Flor trasformerà nuovamente il centro di Torino in un immenso giardino: dalla storica via Carlo Alberto, cuore nevralgico della manifestazione, a Piazza Carlo Alberto. Da Via Principe Amedeo fino a Via Roma. Saranno circa 200 gli espositori provenienti da tutta Italia che proporranno le proprie eccellenze florovivaistiche: agrumi siciliani e piante alpine (genepy, stella alpina), i profumi del mediterraneo con olivi, bouganville e gelsomini, alberi e arbusti come aceri, camelie, azalee, rose, ortensie; piante rampicanti (glicini, clematis, rose rampicanti...) ideali per abbellire spazi urbani su terrazzi e balconi ma anche piante da appartamento come le classiche orchidee. E, ancora, piante tropicali e acquatiche ma anche oggettistica per il giardinaggio, libri, sementi e prodotti naturali, decorazioni e spezie. Organizzata dall'Associazione Nuova Orticola del Piemonte (www.orticolapiemonte.it), Flor è un appuntamento consolidato nei calendari delle mostre mercato italiane e rientra a pieno titolo tra le dieci manifestazioni florovivaistiche nazionali per quantità e qualità degli espositori presenti. Come tradizione ormai consolidata, accanto all'esposizione florovivaistica Flor proporrà un ricco palinsesto di appuntamenti culturali, installazioni, lezioni e mostre, all'insegna del verde, dell'orto urbano e del vivere a contatto con la natura anche in piena città. Particolare attenzione quest'anno sarà data all'educazione del verde rivolta ai più piccoli, attraverso laboratori, workshop, incontri, giochi, per far capire alle nuove generazioni l'importanza di rispettare la natura e di costruire, grazie ad essa, un mondo più pulito e sostenibile per tutti.



Floricola, per due giorni

Savona ancora più verde



Il 27 ed il 28 aprile, in occasione del ponte del 25 aprile, è tornata a Borghetto Santo Spirito la manifestazione Floricola. In tutto due giornate di evento dedicato a fiori, piante ed il mondo del giardinaggio.

I settori merceologici coinvolti sono stati parecchi fra fiori e piante recisi ed in vaso, arredi da giardino e complementi d'arredo, attrezzi e strumenti per il giardinaggio, arte floreale, arte della tavola, editoria e cosmetici. Come lo scorso anno anche la presenza di alcuni stand con produzioni agroalimentari. All'evento una quarantina di espositori. La manifestazione ha incluso un'area espositiva tra piazza Libertà, piazza Madonna della Guardia e Sala Marexiano, oltre una serie di eventi collaterali che hanno arricchito il programma con laboratori per bambini, incontri tematici, mostre, laboratori di degustazione. Più vetrine e menu a tema e la mostra Cactus Magia. Il pacchetto è completo.

Forum fra Italia e Paraguay,

nuovi business all'orizzonte

ICE Agenzia e l'Ambasciata d'Italia ad Asunción, in collaborazione con la Camera di Commercio italo-paraguayana e l'Istituto Italo-Latinoamericano, organizzano la partecipazione italiana al «Business Forum Italia-Paraguay» in programma dal 21 al 22 maggio prossimo ad Asunción e Ciudad del Este.

Il Paraguay si sta imponendo sempre più all'attenzione di operatori e osservatori internazionali per il suo andamento economico con quindici anni di crescita ininterrotta alla media del 5% annuale, un quadro macroeconomico e politico stabile e una bassa imposizione fiscale.

Il Business Forum intende favorire una maggiore conoscenza delle opportunità economiche presenti in Paraguay e in occasione dell'evento saranno presentati gli incentivi e i programmi di sviluppo da parte delle massime autorità del Paese e dei vertici delle associazioni industriali ed imprenditoriali locali.

Settori focus del Forum sono infrastrutture-costruzioni-logistica, energia e ambiente, trattamento rifiuti, agroindustria, meccanica, tecnologia e innovazione e difesa e sicurezza.

Emak, nel 2018 ricavi per 452,8 milioni

L'assemblea di Emak ha approvato la relazione del consiglio di amministrazione ed il bilancio d'esercizio 2018 e deliberato la distribuzione di un dividendo unitario lordo di € 0,045. Il Gruppo ha realizzato ricavi consolidati pari a € 452,8 milioni, rispetto a € 422,2 milioni dello scorso esercizio, in aumento del 7,3%. L'Ebitda dell'esercizio ha raggiunto il valore di € 49,4 milioni (€ 50,8 milioni adjusted), pari al 10,9% dei ricavi (11,2% adjusted) rispetto a € 43,9 milioni (€ 45,6 milioni adjusted) pari al 10,4% dei ricavi (10,8% adjusted) del 2017. Il risultato netto del 2018 è pari a € 25,6 milioni, contro € 16,4 milioni del 2017. La posizione finanziaria netta passiva si è attestata a € 117,4 milioni contro € 125,3 milioni al 31 dicembre 2017.

L'assemblea degli azionisti ha inoltre rinnovato il consiglio di amministrazione della società, nominando per gli esercizi 2019-2021 tredici membri: Massimo Livatino, Alessandra Lanza, Elena Iotti, Francesca Baldi, Luigi Bartoli, Ariello Bartoli, Paola Becchi, Fausto Bellamico, Aimone Burani, Giuliano Ferrari, Marzia Salsapariglia, Vilmo Spaggiari, Guerrino Zambelli. Tutti gli eletti sono stati tratti dall'unica lista, presentata dal socio di maggioranza Yama S.p.A. Nel nuovo collegio sindacale nominato presidente Stefano Montanari, effettivi Francesca Benassi e Gianluca Bartoli, sindaci supplenti Maria-cristina Mescoli e Federico Cattini.

«Fai il pieno con Kärcher»

Di buoni carburante

Continuerà fino al 30 giugno «Fai il pieno con Kärcher», nuova promo-couponing per sostenere la gamma di idropulitrici Kärcher Full-Control, degli aspiratori multiuso Kärcher WD e dei relativi accessori. Il meccanismo è semplice: acquistando uno o più prodotti inclusi nella promozione, e registrando il proprio acquisto sul mini-sito dedicato, il cliente riceverà un carnet di buoni carburante pari a 20 euro per ogni 100 euro di spesa. Questi buoni saranno spendibili presso i distributori della rete IP o Q8. La promozione «Kärcher ti fa il pieno» e le gamme di prodotti protagoniste dell'iniziativa saranno oggetto di una campagna di comunicazione che coinvolgerà stampa, social media e dimostrazioni in store.



Tunnel plant

TUNNEL ANTI INFESTANTI

Protegge il tuo orto dalle erbe infestanti senza l'utilizzo di diserbanti e senza fatica.

UN MODO NUOVO DI FARE ORTICOLTURA

SEMPLICE DA USARE
RIUTILIZZABILE
RESISTENTE
BIO COMPATIBILE
RIDUCE IL CONSUMO
D'ACQUA

Disponibile nei migliori Garden - Vivali - Brico - Agricole

MADE IN ITALY

 **FERRARI**[®]
group

Viale Europa, 11 - 43022 Basilicogolano - Parma (Italy)
Tel. + 39.0521.667125 - Fax +39.0521.667101
E-mail: info@ferrargroup.com - Web: www.ferrargroup.com

Anche i rivenditori soddisfatti dell'inizio dell'annata del verde, ma nessuno canta ancora vittoria. D'accordo i primi decisi passi, tutti però da confermare coi risultati di fine primavera e l'inizio dell'estate. Giudizi per ora sospesi

«STAGIONE OK, MA I BILANCI LI FAREMO A FINE GIUGNO»

Avvio di corsa. La stagione ha preso corpo in fretta, ascoltando il mercato e traendo ispirazione da tutto il resto. Anche dal meteo, perché se il tempo non è favorevole spesso c'è poco da fare. «È partita molto bene, da noi magari un po' ritardata e con aprile condizionato dall'acqua che però ci voleva. Comunque è presto per tracciare bilanci, ovviamente. La macchina può anche mettersi in moto nei tempi giusti come adesso, ma poi può rallentare. Ci sta. I conti però si faranno a fine giugno», la prima analisi di Roberto Dose, voce di Assogreen, guardando il cielo ma anche i primi clienti e gli scontrini. Non male l'inizio, per niente. «A fine aprile siamo oltre i numeri dello scorso anno», l'istantanea di Dose, al lavoro anche fra ponti e festività così come tutti i rivenditori specializzati agli occhi dei quali anche un giorno può contare molto. Il mercato d'altronde ha subito cominciato a spingere, a pressare il prodotto, a cercarlo, a volerlo anche con una certa foga. D'altronde chi vuole programmare il lavoro in giardino deve partire in anticipo. Soprattutto ora, con un cliente sempre più pratico e svelto. Altra dinamica con cui il rivenditore deve cominciare in fretta a fare i conti. «In effetti l'esigenza di chi compra è quella di risol-

vere velocemente la sua esigenze», la conferma di Dose, prima di tracciare l'identikit del consumatore medio. «Ci si ferma soprattutto verso il prodotto di fascia bassa, lo scontrino non a caso s'è mediamente abbassato. Soprattutto per le macchine principali, come decespugliatori e rasaerba. Una tendenza non solo di quest'anno, ma anche in passato. Ormai la linea è piuttosto chiara, anche se il prodotto di qualità resta sempre parecchio attuale», il quadro di Dose, solo ai primi passi di una stagione che si annuncia lunga ed interessante per tanti altri motivi. A partire dall'avanzata della batteria «che sta registrando incrementi notevolissimi e grandi richieste. Diventato quasi normale ormai. Che poi le vendite si concretizzino è tutto da vedere». La batteria scala posizioni, com'era normale che fosse. «L'interesse è molto alto, che poi si concretizzi in acquisti veri e propri non è così automatico. Per tanti motivi. Due essenzialmente. Perché non sempre il prodotto è aderente alla quantità di lavoro. Perché a volte il prezzo è troppo alto o perché ancora certe necessità sono appunto superiori alla capacità della macchina», l'analisi di Dose, logico passaggio come tanti altri, al di là della batteria o meno. «Da una parte il prezzo, d'altra l'autonomia. Se ho cento o duecento metri quadrati di giardino con un prodotto a batteria la questione è risolta. Bisogna vedere come si accetta il prezzo, se è di due o tre volte superiore di uno a scoppio», il paletto fissato da Dose, in un contesto sempre più dinamico, con la batteria sempre più accettata, Soprattutto dall'hobbista, ma non solo.



Grillo

AGRIGARDEN MACHINES



SIAMO PRONTI PER VOI!

Per rendere il lavoro più semplice e sicuro
in ogni situazione e per ogni esigenza



Cerca il tuo **Rivenditore Specializzato Grillo** troverai la soluzione giusta per il tuo lavoro.



www.grillospa.it
grillo@grillospa.it

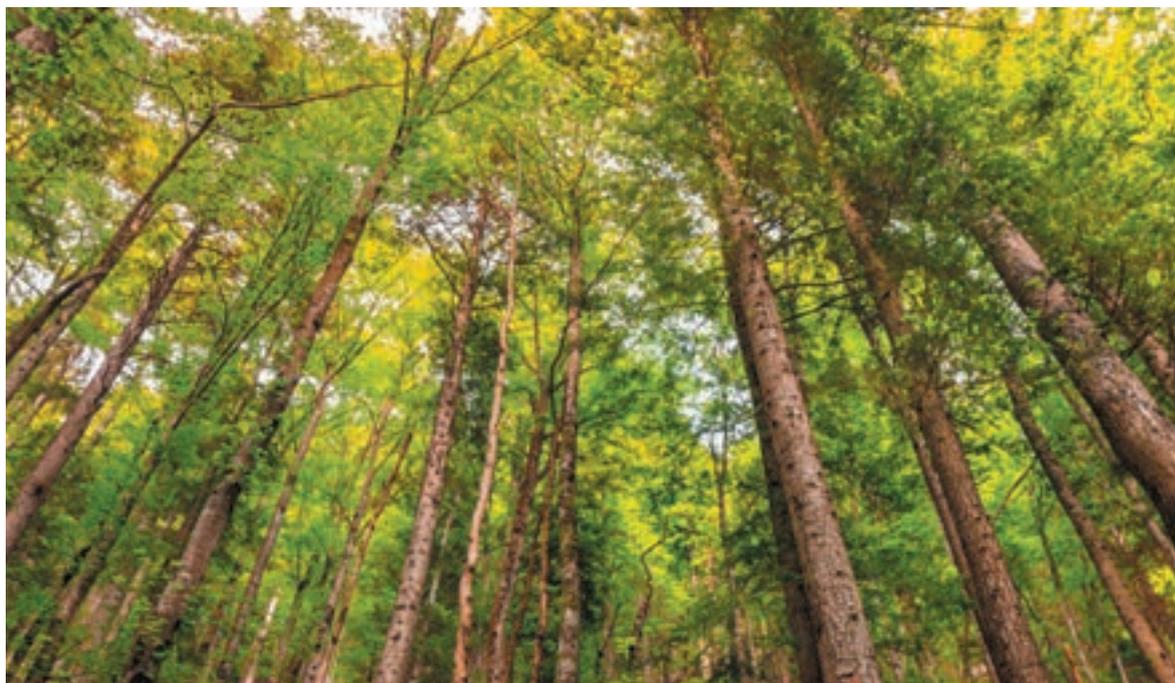
Una lunga serie di saliscendi ha caratterizzato l'inizio dell'annata attorno alla quale s'è comunque creato tanto interesse. Grazie alla batteria e ad un fermento che suggerisce parecchio ottimismo

IL VERDE SI FA BELLO «E IL MERCATO VA»

Non va affatto male. Anzi. Le ondulazioni del meteo non hanno scalfito i tempi del garden, della voglia degli italiani di andare in giardino e quindi di tagliar l'erba. Tabella più o meno rispettata, proiezioni azzeccate e tarate verso l'ottimismo dopo annate comunque con risultati tangibili. Il verde è ancora vivo, reso fresco dalla pioggia così come da occhi positivi. Lavorano i rivenditori, consegnano le aziende, comprano i clienti. Ma-

gari non il prodotto migliore, magari non il top di gamma ma comunque il movimento s'è generato. D'accordo, c'è chi la macchina la ripara e basta ma anche chi la acquista, magari non della fascia top ma non è una novità. Quel che conta è che i primi attimi, dopo qualche perplessità iniziale, hanno dato il là per un lavoro a buone velocità. Dove il fermento è evidente, dove il clima è anche interessante, dove lo specialista vede gente e fatturato seppur stretto nei soliti risicati margini.





Il mercato s'è messo in modo. Anche quello delle auto, spesso parallelo a quello del garden, dopo primi mesi faticosi. Di nuovo a macinare chilometri e vendite, secondo microcicli anche normali e messi in preventivo da chi ha esperienza e mestiere sufficienti per sapere che funziona anche così. Gli attori del giardinaggio discutono sul vero calcio di inizio della stagione, poi però convergono sulla sostanza. Sui risultati. Sulla stabilità di un mercato magari non proprio straordinario ma comunque bello animato, in un modo o nell'altro. Quel che ci voleva per cominciare il 2019 col sorriso. E guardare con una certa fiducia ai prossimi mesi, quelli che saranno il vero valore aggiunto della stagione.

TEMPI IMPERFETTI. L'orologio è sistemato su più ore, su più giorni, a volte anche su più mesi. Di certo su diverse settimane. Ognuno ha il suo momento, ognuno la sua prima scintilla. Anche se alla fine tutti convergono in una direzione unica. Slegata la stagione dal calendario, senza più il termometro del week end di Pasqua e non solo perché stavolta cadeva tardi. D'accordo, tutto senza logica ma spesso e volentieri è il meteo che decide quando partire davvero, quando è il caso di temporeggiare e quando invece bisogna per forza restare in negozio a far dell'altro in attesa che qualcosa faccia partire tutto. Quel che è certo è la centralità del rivenditore specializzato,

capace di divincolarsi e resistere anche in mezzo a centri di Grande Distribuzione. Anche in mezzo a prezzi bassi e offerta di tutti i tipi. Magari sofferente nel primo acquisto, ma poi tranquillo nel secondo e via dicendo. Perché la propensione all'acquisto non sarà certo quella dei tempi migliori ma proprio per questo se qualcosa si deve portar a casa è meglio che sia qualcosa di affidabile e con la giusta qualità.

«Si sperava partisse prima la stagione», la fotografia di Giuseppe Scaravonati dell'area manager di **Active**, «ma la siccità di inizio anno e la pioggia nell'ultimo periodo hanno rallentato un po' le vendite. Adesso finalmente sembra sia partita, con i rivenditori che sono già in subbuglio».

«La stagione», spiega Alessandro Barrera di **Brumar**, «è iniziata nei tempi giusti, anche se nei mesi di febbraio e marzo la mancanza di pioggia si è fatta sentire. Le precipitazioni di aprile hanno però invertito la tendenza e la stagione è partita bene».

«**Einhell**», precisa Matteo Bendazzoli, responsabile marketing della filiale italiana, «opera su tutto il territorio nazionale e quindi ha il vantaggio di confrontarsi con condizioni climatiche estremamente varie. Nel loro complesso le tempistiche di inizio stagione hanno confermato le nostre aspettative».

«L'avvio di stagione nel 2019 non si è verifica-

to ancora del tutto», premette Giovanni Masini, marketing director di **Emak**, «perché alle alte temperature di febbraio e marzo non è corrisposto un adeguato livello di pioggia: ciò ha causato l'indurimento dei terreni e una crescita molto limitata dell'erba. Abbiamo assistito ad una partenza nel mese di aprile».

«Sì, la stagione è partita con i tempi giusti. Forse anche leggermente in anticipo, già ad inizio di marzo», il primo quadro di Diego Dalla Vecchia, responsabile marketing e della comunicazione di **Fiaba**.

«La stagione non è partita proprio secondo le attese. Diciamo che l'avvio», precisa Michele Capaldi, marketing manager di **Gianni Ferrari**, «è stata ritardata a causa delle poche piogge, diventate ormai evento raro negli ultimi tre o quattro mesi. Ora, viste certe giornate, speriamo che il meteo possa dare continuità all'operatore dei nostri manutentori».

«Per i nostri prodotti per la lavorazione del terreno», premette Stefano Grilli, responsabile commerciale e marketing di **Grillo**, «sicuramente i tempi sono quelli giusti. Anche per il mondo del garden e dello sfalcio dell'erba, la stagione 2019 è partita molto bene e in anticipo. Infatti, probabilmente anche sull'onda della stagione scorsa, le macchine sono uscite dai negozi già dai primi

mesi dell'anno e questo ha generato una richiesta importante che ha alimentato il portafoglio ordini dei prossimi mesi. Ora la speranza è che, come accaduto nella passata annata, ci sia una buona alternanza di pioggia e con temperature miti: ottimo per il nostro lavoro ma penalizzante per il turismo. E noi siamo nella riviera romagnola...».

«Per quanto riguarda le condizioni climatiche italiane», premette Daniele Bianchi, responsabile commerciale e marketing di **Grin**, «la stagione è iniziata presto, a inizio marzo, e fortunatamente ad aprile sono arrivate le precipitazioni che tutti aspettavano con ansia. Sembra quindi una stagione molto positiva e che potrebbe durare a lungo. Ci si aspetta un picco per il mese di maggio».

«I tempi», sottolinea Maurizio Fiorin, OPE manager di **Hikoki Power Tools Italia**, «sicuramente sono migliori dello scorso anno, dove la stagione aveva iniziato ad esprimersi solo a metà aprile. Tutto sommato un buon inizio, buone le temperature ma il tutto rallentato dalla siccità».

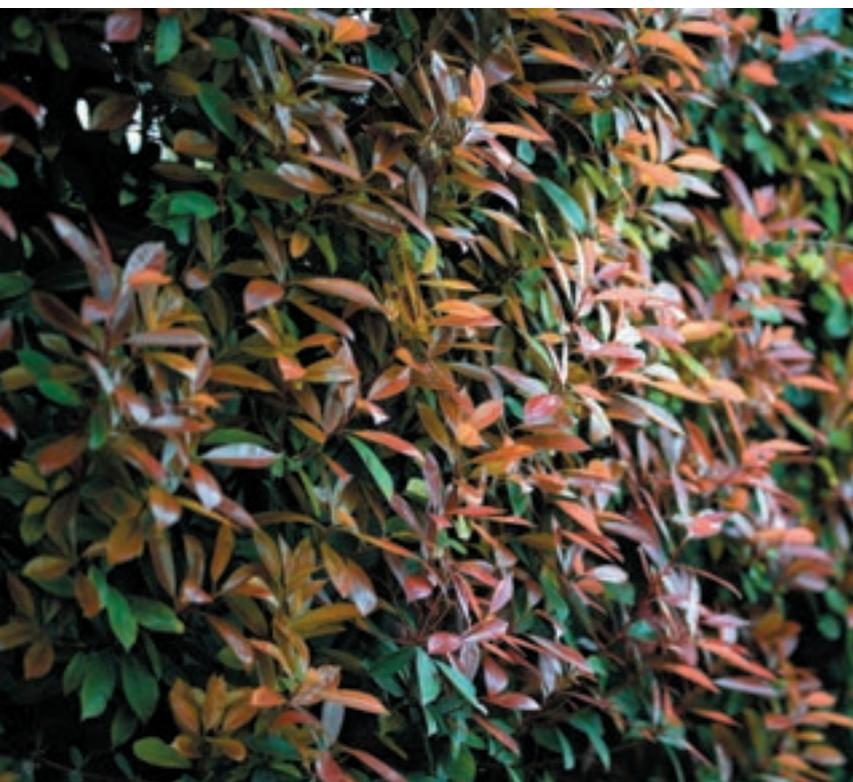
«A differenza dello scorso anno», evidenzia Manuel Munaretto, responsabile marketing di **Husqvarna**, «nel 2019 la stagione ha rispettato i tempi e le attese pronosticate. Tranne qualche particolare episodio meteorologico, possiamo dire che la stagione si sta rivelando molto positiva».

«A causa di un inverno scarso di precipitazione», sottolinea Roberto Foti Belligambi, sales manager Turf & Golf di **John Deere Italiana**, «in generale un po' in tutto il paese, l'inizio della stagione è un po' in ritardo rispetto al solito. Le piogge dell'ultimo periodo ci possono far sperare però in un certo recupero nelle prossime settimane».

«La stagione è iniziata quest'anno nei tempi giusti, in anticipo rispetto al 2018», conferma Pietro Cattaneo, amministratore delegato di **MTD Products Italia**.

«La stagione», racconta Andrea Tachino, direttore commerciale di **Multipower**, «è partita molto presto grazie alle condizioni meteorologiche favorevoli, escluso il sud Italia un po' martoriato dagli agenti atmosferici inabituali. L'acqua delle ultime settimane è servita molto per ravvivare soprattutto l'erba che rischiava di bruciare; ora per proseguire bene, occorre altra pioggia».

«Le frequenti piogge nel sud Italia e la siccità del nord, riscontrate nel primo trimestre», premette Francesco Del Baglivo, product marketing manager di **Stihl Italia**, «hanno diviso il nostro bel paese in due differenti situazioni meteorologiche. Queste condizioni hanno posticipato l'inizio del-



la stagione delle macchine destinate alla cura del verde ma hanno prolungato quella del taglio della legna. Infatti le potature si sono protratte fino alla fine di marzo mentre il taglio dell'erba, nel nord Italia, è partito a seguito delle copiose precipitazioni di aprile».

«Il 2019 a differenza dell'anno scorso», sostiene Nicola Ciabatti, sales agent Robotics Division di **Zuchetti Centro Sistemi**, «ha visto un clima favorevole per tutto il mese di marzo. Questo ha determinato un inizio di stagione anticipato e molto deciso, con numeri in netta crescita che speriamo di consolidare nei prossimi mesi del 2019».

PRIMI SEGNALI. Non tutto è filato, naturalmente. Alla fine però il cerchio s'è aperto e prima o poi si chiuderà nel modo giusto. Magari con un ritmo iniziale non proprio vertiginoso, magari senza l'adrenalina al massimo ma comunque con carte che sul tavolo hanno finito per incidere parecchio. Dal valore del marchio italiano a tutto il resto. Con le luci puntate sempre sulla batteria, quindi sul futuro che sta diventando sempre più presente. Con prodotti ormai lanciati in quella direzione ed altri sulla buona strada, senza dimenticare tutto il resto e la colonna dello scoppio. Fetta sempre imprescindibile del mercato. Un mix potentissimo, alla ricerca del giusto equilibrio per poter viaggiare in parallelo e intersecarsi nella maniera migliore. Tutto va in quella strada. Non ancora percorsa del tutto ma già tracciata da un bel po'. Con un trend ormai consolidato, con passi rapidi già fatti e tanti altri in arrivo. Questione di tempo.

«La partenza al rallentatore dovuta ai fattori climatici contrastanti per la siccità al nord e il brutto tempo al sud», premette Massimiliano Bazzani dell'area manager di **Active**, «ha evidenziato la cautela con cui i rivenditori stanno affrontando questa prima fase della stagione. Segnali molto positivi invece sono arrivati dall'utenza finale che abbiamo avuto il piacere di incontrare direttamente partecipando alla Fiera di Vita in Campagna a Montichiari e alla Fiera Nazionale Agricola di Lanciano che invece hanno concentrato il loro in-



teresse verso i prodotti di alta qualità e soprattutto il Made in Italy è il fattore che sta diventando veramente importante nella scelta del prodotto da parte del consumatore finale».

«I segnali di inizio stagione sono positivi e confermano l'andamento in grande incremento dei prodotti a batteria. I rivenditori», spiega Alessandro Barrera di **Brumar**, «hanno recepito che nel nostro settore si sta prospettando un cambiamento radicale nella scelta di prodotti per la manutenzione del verde e di conseguenza iniziano ad accettare con sempre più disponibilità le proposte di nuovi prodotti a contenuto ecologico, nel rispetto dell'uomo e dell'ambiente».

«**Einhell Italia**», sottolinea Matteo Bendazzoli, «registra un avvio di stagione quanto mai positivo ed entusiasmante. I rivenditori, sapientemente, hanno preferito non farsi trovare impreparati ordinando per tempo il materiale necessario. Le condizioni climatiche sempre più estreme, con precipitazioni violente, stanno, inoltre, dando particolare impulso al settore delle pompe».

«I segnali sono abbastanza positivi. Gli stock, tranne alcune eccezioni», l'istantanea di Giovanni Masini di **Emak**, «sono nella norma. E vi è molto fermento su alcuni comparti come quello delle macchine a batteria».

«Il mercato è vivo. Siamo già a maggio», rileva Diego Dalla Vecchia di **Fiaba**, «e quasi non ce ne siamo accorti. Si è lavorato come sempre in maniera frenetica ma meglio rispetto alla passata stagione che di fatto è partita dopo la metà di aprile».

«I segnali, nonostante l'avvio stagione ritardato,

sono stati davvero eccellenti. I fatturati», rivela Michele Capaldi di **Gianni Ferrari**, «sono di molto in rialzo rispetto agli anni scorso e gli stessi mesi dell'anno soprattutto grazie all'importanza acquisita delle novità Gianni Ferrari per il 2019 fra le due macchine elettriche GTM+ e GSR+ Electric, il GF3x1 Plus, il primo trincia prodotto in GF che taglia, arieggia e raccoglie in un unico passaggio, oltre al modello GTS Evoluzione».

«I segnali sono per noi buoni e ci fanno prevedere un 2019 ancora in crescita», il quadro ulteriore di Stefano Grilli di **Grillo**.

«I segnali», dichiara Daniele Bianchi di **Grin**, «riprendono i trend degli ultimi anni: forte interesse per le novità e per i prodotti di qualità. Grande battaglia sui prodotti di fascia bassa che si stanno spostando sempre più dal rivenditore specializ-

zato ad una richiesta sempre maggiore di un'assistenza qualificata e di una gamma completa».

«Nonostante il meteo», evidenzia Roberto Foti Belligambi di **John Deere Italiana**, «sembra esserci un discreto movimento, sia nel comparto domestico che in quello delle macchine professionali. Il mood dei dealers è tutto sommato positivo».

«Le vendite presentano, almeno nel nostro caso, un trend positivo. L'andamento», il raffronto di Pietro Cattaneo di **MTD Products Italia**, «è più regolare rispetto allo scorso anno, quando Marzo era stato sottotono e Aprile aveva segnato un boom improvviso».

«Il mercato sta ribadendo quotidianamente», la fotografia di Andrea Tachino di **Multipower**, «la richiesta di prodotti a basso prezzo. I grossi gruppi si stanno spostando sempre più in Cina, ormai diventata la nazione leader per la produzione di articoli del nostro settore; noi essendo distributori RATO, stiamo sicuramente cavalcando un'onda eccezionale che negli ultimi anni e soprattutto con l'inizio di questa stagione, ci sta portando ottimi risultati, con una costante crescita in doppia cifra».

«I segnali sono molto positivi. Questo ottimismo», sottolinea Francesco Del Baglivo di **Stihl Italia**, «è figlio della fiducia che ci è stata accordata dalla rete vendita durante la presentazione del nostro programma commerciale del 2019. In alcuni casi abbiamo già avuto dei riordini da quei rivenditori che avevano mostrato un pochino di "timidezza" durante la stesura dei primi programmi del 2019. Mi riferisco in particolare ai buoni risultati che stiamo riscontrando con i nuovi tosaerba, robot e trattorini Stihl. Anche le vendite dei decespugliatori e delle motoseghe da potatura stanno evidenziando l'interesse dei rivenditori e degli utilizzatori».

«Come anticipato precedentemente», ribadisce Nicola Ciabatti di **Zuccheti Centro Sistemi**, «i segnali del mercato sono positivi per questo avvio di stagione. La nostra volontà è di continuare in questa direzione».

zato alla vendita online e della grande distribuzione. Il rivenditore specializzato invece diventa importante quando i prodotti necessitano di spiegazioni, consigli, installazioni».

«Buono l'andamento in tutti i comparti», osserva Maurizio Fiorini di **Hikoki Power Tools Italia**, «ma un po' rallentato con il decespugliatore».

«C'è una domanda di mercato in continuo aumento. Il consumatore», racconta Manuel Munaretto di **Husqvarna**, «sta confermando la sua attenzione per la cura del verde e per i prodotti di qualità. C'è sempre più voglia di informarsi e attrezzarsi per mantenere gli spazi verdi in ordine, in paral-

SPALLE COPERTE. Il mercato delle macchine e attrezzature per il giardinaggio e la cura del verde archivia il 2018 con un aumento delle vendite rispetto al 2017. I dati elaborati dall'associazione italiana dei costruttori Comagarden e dal gruppo di rilevamento statistico Morgan indicano a fine anno un totale di 1.288.149 unità vendute (comprendenti ogni tipo di macchinario, dai



mezzi semoventi alle attrezzature motorizzate, fino ai più semplici strumenti manuali). In termini percentuali questo volume di vendite segna un incremento di 3,2 punti percentuali rispetto all'anno precedente. A dare un contributo al positivo andamento delle vendite sono soprattutto le macchine e le attrezzature con alimentazione a batteria, che hanno messo a segno prestazioni più brillanti rispetto alle versioni con propulsore termico. Emblematico l'andamento del segmento delle motoseghe che, pur avendo chiuso il 2018 con un leggero calo rispetto all'anno precedente (-1,4%), in controtendenza dunque con l'andamento del comparto, ha comunque registrato incrementi a doppia cifra per i modelli a batteria (+22,5% sul 2017). La stessa dinamica ha interessato il settore dei decespugliatori e quello dei soffiatori/aspiratori. Per i primi, a fronte di una crescita complessiva pari al 7,2%, le versioni a batteria hanno visto aumentare le vendite del 34,3%; per i secondi, invece, il boom della batteria (+24,4%) ha avuto un ruolo determinante per invertire la congiuntura negativa del 2017 e riportare in territorio positivo le vendite dell'intero segmento (+0,7% sul 2017). Questa tendenza è ancora più marcata nel segmento dei trimmer, dove, a fronte di un +8,6% generale, le attrezzature alimentate a batteria hanno registrato un incremento del 44,8%, triplicando le vendite rispetto al 2016. I dati del 2018 confermano dunque un progressivo spostamento della domanda di macchine e attrezzature per il giardinaggio e la cura del verde verso sistemi di propulsione "green", a basso impatto ambientale. Nel caso dei trimmer e dei soffiatori, i modelli a batteria hanno dato un impulso considerevole alle vendite, determinando un'inversione di rotta rispetto alla contrazione del 2017. Per quanto riguarda gli altri comparti, è proseguita anche nel 2018 la crescita dei trattorini (+2%) e dei rasaerba robotizzati, che vedono le vendite aumentate dell'11,9%, dopo il consistente +18,5% messo a segno nel 2017. In decisa controtendenza sono i biotrituratori, che registrano una flessione per il terzo anno consecutivo (dal 2016 al 2018 le vendite sono diminuite di oltre mille unità) e gli atomizzatori, in calo del 7,1%. Invece, la flessione degli spazzaneve (-3,4%) è il riflesso di stagioni invernali sempre più miti e "avare" di precipitazioni nevose. In termini di unità, la tipologia di macchine più consistente è quella delle motoseghe (335 mila pezzi venduti), seguita dai rasaerba (277.566) e dai decespugliatori (266.296).

QUADRO ALLARGATO. Nel primo trimestre dell'anno il Pil italiano è cresciuto dello 0,2% rispetto ai tre mesi precedenti. L'economia è così uscita dalla recessione tecnica dovuta ai due cali consecutivi del prodotto interno lordo registrati negli ultimi due trimestri del 2018, entrambi chiusi a -0,1%. Secondo i dati della prima stima flash dell'Istat, su base tendenziale, cioè nel confronto con il primo trimestre 2018, la crescita è stata dello 0,1%. I dati comunicati dall'Istat mettono in evidenza «il positivo andamento del mercato del lavoro, con il tasso di disoccupazione che scende a marzo al 10,2%. Ed oltre all'aumento dei giovani occupati e delle posizioni permanenti, da rilevare il miglioramento del tasso di occupazione che risale al 58,9%, tornando ai livelli massimi da aprile 2018. Numeri che testimoniano la solidità e la tenuta dell'economia italiana», il punto di Giovanni Tria, Ministro dell'Economia. All'inizio del 2019 l'economia italiana secondo l'Istat ha registrato «un moderato recupero che ha interrotto la debole discesa dell'attività registrata nei due trimestri precedenti. L'ultimo anno si è caratterizzato come una fase di sostanziale ristagno del Pil, il cui livello risulta essere nel primo trimestre del 2019 pressoché invariato rispetto a quello di inizio del 2018. La crescita del Pil acquisita per il 2019, quella che si otterrebbe cioè se i prossimi tre trimestri si chiudessero con una variazione



nulla del prodotto interno lordo, è pari a +0,1%. Ad undici anni dall'inizio della crisi economica, il Pil italiano è ancora del 5% inferiore ai livelli pre-crisi, nonostante il moderato rimbalzo dei primi tre mesi del 2019. Il dato emerge dal confronto tra le ultime rilevazioni Istat sul primo trimestre di quest'anno e il primo trimestre del 2008, considerato il picco precedente la grande recessione.

PROFILO UTILIZZATORE. E il cliente? In evoluzione, rapida anche. Sulla carta sempre più cosciente dei propri mezzi e delle proprie conoscenze quando varca la soglia del punto vendita e incrocia lo sguardo dello specialista. Convinto di voler questo e quello ma spesso ignorando che dall'altra parte del bancone c'è chi ne sa inevitabilmente più di lui. Fatto sta che l'utilizzatore è comunque più consapevole e attento. Anche ai particolari, anche alle sfaccettature, anche e soprattutto al design perché al di là dei colori anche

il design ha la sua bella incidenza nella scelta di una macchina. E poi c'è un altro particolare, riscontrato a più riprese: il cliente di oggi vuole fare in fretta. Vuole comprare subito, ricevere il prodotto e poterlo usare all'istante o quasi. Non c'è più troppo margine per le trattative lunghe di un tempo, per i lunghi discorsi, per confronti infiniti, per una prima ed una seconda volta in negozio prima di decidersi. Adesso si va di corsa. Ed anche lo specialista deve tenerne conto.

«In realtà», sostiene Massimiliano Bazzani di **Active**, «c'è un ritorno alla ricerca della qualità, meglio ancora se costruita in Italia. Andando a contatto con l'utenza finale nelle fiere ci siamo resi conto che il detto popolare che recita "chi più spende meno spende" sta tornando di moda, nonostante i continui messaggi lanciati dalle aziende più blasonate che pubblicizzano sempre di più i prodotti low cost. Sta poi ai rivenditori trasmettere i contenuti che le aziende stanno cercando di evidenziare portando al primo posto la loro professionalità e non la facilità nella vendita».

«L'utilizzatore finale», premette Alessandro Barrera di **Brumar**, «è sempre più informato e vuol essere orientato all'acquisto di prodotti che soddisfino le proprie esigenze, chiedendo un giusto rapporto qualità-prezzo ed una adeguata assistenza post vendita».

«La varietà delle condizioni climatiche, con la sola eccezione delle zone alpine ancora innevate», evidenzia Matteo Bendazzoli di **Einhell Italia**, «sembra agevolare una ripresa anticipata delle opere di "ripristino" del giardino da parte dell'utente finale. Come in altri settori merceologici Einhell sta verificando un significativo spostamento degli acquisti verso prodotti a batteria in tutti i comparti. La proposta degli articoli del sistema Power X-Change, che consente di utilizzare le medesime batterie su innumerevoli prodotti tools e garden, ha ulteriormente accelerato tale tendenza. La presenza di una platea, a livello hobbistico, accresciuta dal prepotente ingresso del mondo femminile nella cura del verde, sta privilegiando la vendita di articoli leggeri, ergonomici ed il cui utilizzo sia semplice. Anche in quest'ultimo campo la soluzione di articoli a batteria, efficienti ed ad un prezzo abbordabile, è particolarmente premiante».

«C'è maggiore attenzione ai prodotti a batteria», sottolinea Giovanni Masini di **Emak**, «che rappresentano la vera novità forte delle ultime e di questa stagione».



«Vediamo che l'utilizzatore finale», sottolinea Diego Dalla Vecchia di **Fiaba**, «ha nel rivenditore specializzato ancora il suo punto di riferimento, specie su certe tipologie di macchine».

«Assolutamente nessuna. Si dà importanza sempre ai nostri manutentori storici e nuovi che hanno davvero capito la nostra marcia in più nella raccolta. Adesso però con le macchine elettriche», precisa Michele Capaldi di **Gianni Ferrari**, «stiamo puntando a sensibilizzare anche tutte le municipalità italiane in maniera che, come quelle estere, possano il prima possibile capire l'importanza delle Zero Emissioni e abbassamento della rumorosità nelle zone centrali delle città. Venerdì 19 aprile, infatti, è partito da Bologna la prima tappa dell'Electric Tour con il sindaco direttamente nei panni di tester».

«Per quel che riguarda la nostra proposta nel mondo della lavorazione del terreno», la fotografia di Stefano Grilli di **Grillo**, «vediamo un rinnovato interesse verso i motocoltivatori compatti: probabilmente grazie alle innovazioni introdotte come le frese controrotanti e le macchine user-friendly, facili da usare ed estremamente sicure, adatte per ogni tipo di utilizzatore mantenendo performance lavorative di alto livello».

«La differenza maggiore», l'istantanea di Daniele Bianchi di **Grin**, «si nota per la propensione verso i prodotti a batteria di qualità. Sempre più utilizzatori stanno prendendo coscienza del fatto che il prodotto cordless possa avere le stesse prestazio-

ni della macchina a benzina purché si sia disposti a spendere. Negli scorsi anni chi si avvicinava "al batteria" lo faceva come sostituzione di un prodotto elettrico a cavo. Oggi lo fa sempre di più per sostituire un prodotto a benzina. Gli utilizzatori sono inoltre consapevoli che questo passaggio non comporta un risparmio all'acquisto, ma un risparmio durante l'utilizzo e soprattutto un utilizzo più semplice e comodo».

«Il comparto a batteria», premette Maurizio Fiorin di **Hikoki Power Tools Italia**, «è quello che costantemente segna le migliori performance e richieste continue, il trend di crescita di richiesta del prodotto a batteria sembra confermato anche quest'anno. La ricerca del miglior prezzo è una costante ma non del più economico. Anche sul batteria si inizia a sentire la richiesta di maggiori informazioni sulle differenze tra i vari prodotti sul mercato».

«L'utilizzatore finale», osserva Manuel Munaretto di **Husqvarna**, «ha una concezione sempre più "green" e attenta alla propria salute e quella dei familiari. Per questo i prodotti a batteria stanno incontrando un gradimento sempre maggiore. Se poi uniamo il fatto che, oltre ad azzerare le emissioni nocive, riducono notevolmente il livello di rumore, troviamo un altro fattore vincente, soprattutto nella domanda urbana. Riteniamo che il consumatore premierà chi riuscirà maggiormente ad affermarsi in queste tecnologie, unite ad un controllo sempre più smart delle attrezzature. Pro-



INCHIESTA

prio per questo Husqvarna continua a sviluppare incessantemente e con grande successo questi prodotti».

«Sembra che il leitmotiv si riconfermi ancora lo stesso delle ultime stagioni», rileva Roberto Foti Belligambi di **John Deere Italiana**, «con macchine a batteria, robot e ZTurn in continua crescita, trattorini stazionari e tosaerba in caduta libera».

«Le tendenze degli anni passati sono confermate. Si assiste», spiega Pietro Cattaneo di MTD Products Italia, «ad un crescente interesse sulle attrezzature a batteria e sulla robotica. Per il resto non stiamo registrando grossi cambiamenti in termini di richieste dagli utilizzatori finali».

«Noi come **Multipower**», il quadro di Andrea Tachino, «non ci rendiamo conto di richieste differenti rispetto al passato. Di sicuro l'interessamento e l'avvicinamento al prodotto a batteria si sta sentendo, ma per ora il prodotto a scoppio rimane ancora la maggior domanda riscontrata».

«Credo che l'utilizzatore sia sempre più orientato verso i prodotti di qualità», osserva Francesco Del Baglivo di **Stihl Italia**, «semplici nell'uso e con un contenuto tecnologico adeguato all'applicazione e all'ambiente che lo circonda. A questo proposito i prodotti a batteria sono la giusta risposta a tante esigenze che utenti privati e professionisti cercano durante l'uso delle attrezzature in ambito

urbano. Anche i robot tosaerba sono la soluzione più conveniente per la cura del proprio giardino. A questo proposito ci piace sottolineare che uno dei punti di forza dei nostri robot iMow Stihl è quello di concedere più tempo libero al possessore del giardino».

«Negli ultimi anni», aggiunge Nicola Ciabatti di **Zucchetti Centro Sistemi**, «il canale del web è quello più utilizzato per orientarsi a qualsiasi tipologia di acquisto e spesso risulta essere il primo mezzo di contatto con il consumatore. Per questo i canali di vendita on-line stanno acquisendo sempre più fette di mercato sui robot per piccole aree. Il mercato dei robot dedicati ad aree medio-grandi invece resta saldamente in mano al rivenditore specializzato, al quale il cliente richiede sempre maggiore professionalità e competenza».

TESTA AL RIVENDITORE. Testa bassa e via. Al lavoro lo specialista, cosciente di quanto la stagione sia importante. Per accompagnare la batteria ancor più in là e seguire passo dopo passo tutto il resto. Per coccolare i clienti storici e trovarne di nuovi perché adesso è così che funziona. Vale per ogni campo, vale per il garden dove c'è ancora tanta gente che non conosce ancora nemmeno in superficie certe macchine. Con



marginì quindi ancora inesplorati, con nicchie ancora da scovare, con tasselli da aggiungere e un punto vendita da far lievitare. Migliorando l'esposizione così come l'accoglienza, la qualità del servizio così come il fondamentale postvendita. Adeguandosi anche ai tempi che cambiano, perché ad esempio la batteria qualche novità la imporrà anche e a quel punto bisognerà davvero essere molto versatili. Elastici prima di tutto, regola che il rivenditore conosce comunque piuttosto bene. Occorre quindi cambiar ancora marcia. Aumentare la velocità di crociera. Dotarsi di altri valori ancora. Modernizzarsi. Perché il mercato non può aspettare.

«Il rivenditore di oggi», racconta Giuseppe Scaronati di **Active**, «non è più il rivenditore di una volta, non può più aspettare la clientela ma deve andare a cercarla, deve distinguersi per differenziarsi dalla grande distribuzione e dalla vendita on-line, deve puntare sul prodotto di qualità, sul prodotto nazionale, organizzare porte aperte, partecipare a fiere locali, farsi conoscere anche tramite i social, fare dimostrazioni e prove sul campo, dare un'assistenza sicura e veloce, in poche parole deve essere più professionale in tutto».

«Essere costantemente al loro fianco», la sintesi di Alessandr Barrera dell'ufficio commerciale di **Brunmar**, «offrendo prodotti e servizi all'avanguardia». «Se possibile abbandonate i vecchi schemi e proponete innovazione. Rendete gli articoli visibili e "toccabili con mano" con sistemi espositivi dedicati. Rassicurate i clienti», il quadro di Matteo Bendazzoli, responsabile marketing di **Einhell Italia**, «fornendo loro una consulenza attenta ai loro reali bisogni e credibile. "Uscite allo scoperto" realizzando azioni di divulgazione sul territorio della vostra proposta commerciale - non necessariamente con prezzi civetta - e, se possibile, proponendo un'esperienza di accrescimento della conoscenza. Anche con piccole giornate formative su come gestire il verde risultano di grande effetto nel medio lungo periodo».

«In generale consigliamo di continuare a investire», la via tracciata da Giovanni Masini, marketing director di **Emak**, «anche nei momenti meno vivaci del mercato, così come facciamo in Emak. Nello specifico, bisogna puntare sempre di più su servizio, consulenza e supporto alla visibilità del marchio».

«I presupposti per ripetere la stagione passata ci sono tutti. Il rivenditore», il suggerimento di Diego



Dalla Vecchia, responsabile marketing e della comunicazione di **Fiaba**, «come sempre dovrà cercare di farsi trovare pronto rispetto all'utilizzatore finale con macchine a magazzino e con proposte di ampio raggio differenziandosi con prodotti di qualità ed innovativi».

«Siamo sempre al loro fianco», ricorda Michele Capaldi, marketing manager di **Gianni Ferrari**, «pronti ad affiancarli in tutti gli aspetti del prodotto, dai test alla pubblicità, dalla vendita all'assistenza. Puntiamo a dare loro gli strumenti migliori per fare sempre meglio».

«Credo oggi più che mai che il messaggio al rivenditore si possa sintetizzare nell'ormai storico slogan aziendale. "Di Grillo in Grillo, di Bene in Meglio!", quindi avanti così», conclude Stefano Grilli, che di **Grillo** è responsabile commerciale e marketing.

«Notiamo in maniera sempre più evidente», racconta Daniele Bianchi, responsabile commerciale e marketing di **Grin**, «la differenza tra i rivenditori statici e quelli dinamici. Chi si affida solamente alla clientela fidelizzata e non va alla ricerca di nuovi clienti, chi aspetta dietro un bancone e non esce dal negozio per fare fiere e manifestazioni, chi non approccia per pigrizia i nuovi prodotti che offre il mercato, chi non prova a vendere la qualità e chi non dedica tempo al proprio cliente offrendo servizi nuovi è in forte difficoltà. Il rivenditore che al contrario evolve il proprio punto vendita è invece in continua crescita o comunque mantiene ottimi livelli. Il nostro messaggio da diverso tempo è quello di uscire dal negozio e sperimentare, di fare attività di demo per far conoscere i prodotti e di vendere macchine di fascia alta dove la competenza del rivenditore e la qualità del cliente possano permettere di vendere con la giusta marginalità».

«Aprirsi al mercato, cavalcare il momento del cambiamento ed essere veloci a specializzarsi. Il rivenditore è specializzato se sa cosa proporre», la ricetta di Maurizio Fiorin, OPE manager di **Hikoki Power Tools Italia**, «conosce i prodotti ed offre servizio, in quest'ultimo è racchiuso anche saper consigliare qualcosa che l'utilizzatore non conosce o conosce ancora troppo poco. I prodotti a batteria sono, anche per questo motivo, una nuova opportunità di business».

«Sicuramente», il quadro di Manuel Munaretto, responsabile marketing di **Husqvarna**, «le parole chiave per il rivenditore del presente e prossimo futuro sono specializzazione e formazione. Un rivenditore che sceglie prodotti tecnologici, di qualità in termini di performance e durata, che riconosce la differenza e sa consigliare tra un prodotto di fascia alta e uno inferiore, costruirà un rapporto duraturo con il cliente. Se uniamo tutto questo alla continua voglia di formarsi e guardare ad una domanda sempre più strutturata e tecnologica, allora potrà tradursi in grandi profitti e soddisfazione personale».

«Il messaggio rimane sempre lo stesso. Certamente», ribadisce Roberto Foti Belligambi, sales manager Turf & Golf di **John Deere Italiana**, «focus sullo sviluppo di soluzioni sempre più proattive e moderne, alti standard di professionalità ed estrema attenzione alle reali necessità dei nostri clienti, sono da sempre gli elementi imprescindibili sui quali i nostri dealers hanno la necessità di basarsi per far percepire l'effettiva differenza del nostro brand, ormai quasi bicentenario».

«Semplicemente un grande grazie», l'omaggio di Pietro Cattaneo, amministratore delegato di **MTD Products Italia**, «per lo splendido lavoro che stanno svolgendo e per la fiducia che stanno riponendo nel progetto Cub Cadet».

«Noi stiamo investendo per dialogare e supportarli al meglio. Abbiamo scelto», sottolinea Andrea Tachino, direttore commerciale di **Multipower**, «di non intraprendere la strada delle forniture on-line, proprio per salvaguardarli e perché crediamo ancora nella vendita al dettaglio seguita da un eccellente servi-

zio; nel nostro logo aziendale è presente la scritta "Quality & Services" che rappresenta la nostra filosofia da 20 anni. Il rivenditore specializzato sa che lavorando con noi investe sia in prodotti eccellenti, che in un servizio after sales di primissima fascia».

«I rivenditori specializzati», la fotografia di Francesco Del Baglivo di **Stihl Italia**, «sono in prima linea e conoscono meglio di chiunque altro le esigenze e le opportunità che il mercato offre. Il nostro messaggio è quello di informarci tempestivamente delle necessità affinché possiamo avviare nuovi progetti. Crediamo che la chiave del successo del rivenditore moderno sia la passione per il proprio lavoro, la conoscenza dei prodotti trattati, attività di marketing mirate all'obiettivo prefissato, la presentazione del proprio negozio e naturalmente la qualità del servizio assistenza offerto. Per potenziare tutte queste attività è necessario frequentare programmi di formazione adeguati che Stihl offre a tutti i rivenditori specializzati della propria rete».

«Il rivenditore, oltre a garantire consulenza, professionalità e assistenza sul prodotto alla propria clientela», l'input di Nicola Ciabatti di **Zucchetti Centro Sistemi**, «dovrà effettuare sempre maggiori investimenti in visibilità sul web. Anche nella scelta dei partner dovrà orientarsi verso coloro che sono in grado di supportarlo adeguatamente dal punto di vista della formazione e del supporto tecnico».





FISSAGGIO
MANICO/ATTREZZO
STABILE IN 2 PUNTI



Attrezzi da giardino NatureLine

L'attrezzo giusto per ogni situazione

Gli attrezzi **NatureLine** GARDENA sono in grado di soddisfare qualsiasi esigenza per tutte le principali applicazioni in giardino. Resistenti, sono fatti in acciaio temprato con rivestimento di alta qualità.

La linea NatureLine, pensata per le applicazioni più leggere, è composta **7 attrezzi da giardino** (Rastrello per erba, Rastrello, Rastrello in metallo regolabile, Sarchiatore, Zappa per diserbo, Zappa da giardino, Scopa per esterni) + 1 manico di ricambio in legno. L'impugnatura è in legno di alta qualità (Faggio FSC® 100%).

Scopri di più su [gardena.com](https://www.gardena.com)

 **GARDENA**[®]
PASSION FOR LIFE

La facilità di accesso alla rete spinge spesso a pensare che il commercio online sia un processo automatico: è solo tra l'1 ed il 4% il rapporto tra acquirenti e visitatori di un sito web dedicato alla vendita

E-COMMERCE: RISCHI ED OPPORTUNITÀ

social



TAEDA
COMMUNICATION

Mai come oggi vi è una fusione tra mondo reale e digitale. Ciò che viviamo in prima persona s'intreccia coi messaggi divulgati tramite la rete, le informazioni acquisite, i pareri analizzati. Non è una sorta di appiattimento, bensì la naturale conseguenza dell'impatto della tecnologia sulle nostre vite.

L'avvento degli smartphone, l'esponentiale crescita di Google, il flusso di contenuti sui social non fanno altro che rendere all'apparenza più semplice la comunicazione ed il business in generale, con l'abbattimento di barriere fisiche e l'occasione di rendere accessibile un prodotto o un servizio su larga scala.

Questa evoluzione spesso inganna, perché crea l'illusione della vendita facile. Si pensa che sia sufficiente mettere sulla piazza quanto offerto... e boom! Ecco che divento ricco.

"Perché non aprire un e-commerce e vendere un prodotto innovativo? Sul giornale è pieno di tizi che sono diventati miliardari!": questa è una frase ricorrente pronunciata da molti, sedotti dalla scorciatoia del successo facile, caratterizzati da una conoscenza superficiale delle logiche di mercato (senza considerare che per ogni portale di vendita nato in rete, ne chiudono almeno un centinaio). Per questo è bene parlare di rischi ed opportunità legati ad un e-commerce: l'intento è quello di fornire una panoramica completa e soprattutto reale degli elementi fondamentali per vendere online.

L'INNOVAZIONE DI E-BAY. Con ragionevole sicurezza si può parlare di eBay come il sito "di rottura" delle abituali dinamiche su internet. Nel 2005 si riteneva una grande opportunità poter comprare prodotti interessanti, specie di abbigliamento, partecipando ad aste con gli altri utenti. Orologi puntati sulla scadenza fissata, frenesia negli ultimi minuti con rilanci di 1€ e maledizioni al modem 56k che non aggiornava velocemente le pagine. Insomma, un mix di adrenalina e desiderio di fare shopping. Questa la situazione-tipo quando ci si incollava al monitor, di quelli col tubo catodico, per navigare sul



primo marketplace. Quanti di noi comprano ancora su eBay? Probabilmente nessuno. Ma al di là dell'esplosione di Amazon, che ha radicalmente cambiato le regole del gioco, oggi sentiamo spesso parlare di "fenomeno e-commerce". La tua vetrina sul mondo, ma senza saracinesca o costi fissi. O almeno così si pensa... La creazione di un sito mediante il quale vendere costa quanto un negozio fisico, talvolta anche di più. Non si tratta di una provocazione, ma di un'anticipazione sulla disamina che stiamo per condividere.

Cominciamo osservando dati oggettivi, come la percentuale media di conversione di un e-commerce. In soldoni, il rapporto tra ordini effettuati ed il numero di visite effettive del portale.

Ecco quanto riportato dal sito yourbiz.it:

- Nel settore B2B è considerato un buon valore un tasso intorno all'1-2%
- Il dato si abbassa negli e-commerce B2C ad alto valore (carrello medio sopra i 300€): in questo caso il benchmark è 1%
- Torniamo su valori più alti nei B2C a medio valore (carrello medio tra i 50€ e i 300€): intorno a 2%
- Saliamo ulteriormente nei B2C a basso valore (carrello medio sotto i 50€): intorno a 3-4%.

Non è tutto oro ciò che luccica...

PIANIFICAZIONE? TANTA QUANTA OFFLINE.

La prima cosa a cui badare prima di avviare un e-commerce è il business plan. Ebbene sì, anche se l'attività in questione è affermata e "cammina con le proprie gambe" in virtù di numeri soddisfacenti, online si gioca un'altra partita. Il competitor è a portata di pochi clic, diventiamo comparabili in un istante. Per cui, il minimo sindacale da cui partire è un documento che racchiuda figure coinvolte (ci sono aspetti fiscali, pubblicitari, logistici da considerare), punti di forza e debolezza rispetto alla concorrenza, marginalità del prodotto o servizio diffuso, fabbisogno finanziario nell'arco di 3-5 anni, redditività dell'investimento, fattori critici e piano temporale di sviluppo. Non proprio uno scherzo... Senza business plan, si naviga a vista. Con tutti i rischi del caso.

TRA SOFTWARE E MOTORE DI RICERCA.

E poi: una struttura software adeguata. La dispo-



Idrovita®



Risparmio Idrico del 50%
Ossigena il terreno
Non contiene acrilammide

**PREVIENE I DANNI
 CAUSATI DA INNAFFIATURE
 TROPPO FREQUENTI O
 TROPPO SCARSE**

IDEALE TUTTO L'ANNO
 Disponibile nei migliori Garden - Vival - Brico - Agricole

MADE IN ITALY

FERRARI®
 group

Viale Europa, 11 - 43022 Basilicogolano - Parma (Italy)
 Tel. + 39.0521.687125 - Fax +39.0521.687101
 E-mail: info@ferrargroup.com - Web: www.ferrargroup.com

nibilità del magazzino dev'essere strettamente collegata al portale dove si acquista, per evitare d'incappare in ordini che non possiamo evadere. L'alternativa è caricare manualmente tali informazioni ed osservare le notifiche in sede di decremento quantità. Ma questo è un altro discorso... Che caratteristiche deve avere un e-commerce? Consentire una navigazione semplice, per raggiungere quanto desiderato in pochi secondi; essere consultabile senza nessun intoppo dai dispositivi mobili (smartphone e tablet); permettere un'analisi delle recensioni scritte da chi ha avuto precedenti esperienze; contenere una gallery per ogni prodotto composta da almeno 3-4 foto di ottima qualità in modo da zoommare e apprezzare ogni dettaglio.

Non va trascurato il posizionamento sul motore di ricerca, agevolato (o penalizzato) dalla composizione delle pagine. Andrebbero realizzate secondo logiche SEO, che tengano conto dei volumi di ricerca delle parole chiave permettendo a Google di indicizzare al meglio ogni pagina. L'errore più frequente, soprattutto quando ciò che vendiamo è presente anche su altri siti, è copiare le descrizioni per mera pigrizia. A Google e agli utenti non piacciono i doppioni, di conseguenza è bene effettuare un'elaborazione delle risposte ai dubbi più frequenti inerenti il prodotto.

In quest'ottica fornisce grande supporto la presenza di un blog. Approfondire temi attinenti al settore di riferimento consente d'intercettare l'in-

teresse di chi magari non ci conosceva. Ciò non avviene tramite articoli in stile marchetta che dicano "guarda, siamo l'azienda più bella e sincera del mondo, con ottimo rapporto qualità/prezzo". Sono invece più apprezzati contenuti che spieghino "Come fare per...", grazie ai quali affermare autorevolezza.

UNA PRESENZA CONTINUATIVA. Non è finita qui, poiché è necessario dedicare risorse al remarketing per inseguire letteralmente chi ci ha fatto visita. Hai presente quando visiti Amazon e trovi la pubblicità ovunque? Ecco, senza cadere nello stalking, la regola sarebbe emulare il colosso di Bezos per tenere caldo il contatto con l'utente. Ciò avviene sia sfruttando Facebook (che risponde a bisogno latente) che Google Ads (a cui si rivolge il bisogno espresso).

Quando parliamo di servizio clienti è diretta la correlazione coi social, che possono non condizionare direttamente il fatturato ma garantire un'immagine rassicurante con l'occasione di dare risposte alle domande più svariate. Ciò non vuol dire attendere giorni e giorni per dare un feedback, anzi. Online auspichiamo di avere una risposta entro massimo un'ora...

In chiusura possiamo contemplare influencer o testimonial. Queste due figure hanno in comune il numeroso seguito, differente è invece l'approccio. Influencer è colui che recensisce in maniera onesta e trasparente un servizio e diffonde l'esperienza sui propri canali (sia quando gli esiti sono positivi che quando sono negativi); il testimonial si lega molto al concetto tradizionale di pubblicità. Egli è pagato per parlare bene di un prodotto, farsi ritrarre in qualche campagna promozionale e detto in maniera semplice "ci mette soltanto la faccia". Con lo scopo d'influencare le scelte altrui...

Dati, dati ed ancora dati. L'insieme di queste azioni, valutate in maniera integrata, è l'unico fattore che a giochi fatti può far interpretare la correttezza della strategia attuata. Non ci saranno commessi a chiedere "Come posso aiutarti?", ma emergere in un panorama vasto come il web richiede un impegno non indifferente. La consapevolezza degli aspetti appena descritti fa la differenza nel rendere un e-commerce rischio o opportunità.



Brescia, Bergamo e Sondrio sono le tre province con le imprese più puntuali secondo la ricerca Cribis del primo trimestre dell'anno. Una regione su tutte in testa, anche grazie a Lecco, Mantova e Como

PAGAMENTI, PODIO TUTTO LOMBARDO

Tre province lombarde in testa e tre siciliane in coda in una classifica sulla puntualità nei pagamenti delle imprese stilata da Cribis. Lo studio, aggiornato al primo trimestre 2019 colloca Brescia al primo posto, seguita da Bergamo e Sondrio mentre nelle ultime tre posizioni ci sono Caltanissetta, Enna e Palermo. Sette delle 12 province lombarde sono nella top ten: Lecco è quarta, Mantova sesta, Como settima e Cremona nona. Al quinto posto si inserisce Trento, all'ottavo Biella e al decimo Treviso.

ROVESCIO DELLA MEDAGLIA. Le ultime sei posizioni sono occupate da realtà siciliane: dopo Caltanissetta, Enna e Palermo, nell'ordine Trapani, Messina e Siracusa. Tra le meno virtuose al settimo posto c'è anche Caserta, all'ottavo Reggio Calabria e al decimo Ogliastra. L'analisi conferma come la Lombardia sia la regione con la percentuale più alta di aziende che effettuano i pagamenti nei tempi (45,6%). Alle spalle, l'Emilia-Romagna, con il 44,9%, terza e quarta posizione per Veneto (43,6%) e Trentino-Alto Adige (43,1%), seguite da Friuli-Venezia Giulia (41,7%). Vicine alle percentuali delle regioni del nord le Marche, che guadagnano la sesta posizione, con il 41,2% di aziende puntuali. Più bassa la percentuale al sud, con la Sicilia ultima, con una quota del 17,1%, preceduta da Sardegna (20,3%) e Puglia (24,1%).

In definitiva, oltre un terzo (35,3%) delle imprese effettua i pagamenti nei termini, percentuale in diminuzione rispetto a quella registrata nello stesso periodo del 2018 (37,2%). Oltre la metà delle aziende (53,4%) adempie i propri obblighi con un ritardo massimo di 30 giorni, mentre l'11,3% supera il mese di ritardo.

TEMPI E MODI. Negli ultimi otto anni intanto sono raddoppiate dal 5,5% all'11,4% (+108%) le aziende italiane che pagano con più di 30 giorni di ritardo, anche se il picco del 15,7% è stato raggiunto nel 2013 e 2014. È quanto emerge dallo Studio Pagamenti 2018 di Cribis: dall'analisi, aggiornata al quarto trimestre 2018, risulta che oltre un terzo (35,5%) delle imprese del nostro Paese effettua i suoi pagamenti nei termini previsti, una percentuale in calo rispetto a quella rilevata nello stesso periodo del 2017 (37,3%). Oltre la metà delle aziende (53,1%) adempie i propri obblighi di pagamento con un ritardo massimo di 30 giorni, un valore sostanzialmente in linea con l'anno precedente (52,2%). L'analisi per settore economico evidenzia che il comparto più preciso nei pagamenti è quello finanziario (47,3%), seguito da manifatturiero (40,7%) e costruzioni (39,9%). A livello territoriale il 44,1% delle aziende che mantiene i propri impegni entro i termini previsti si trova nel Nord-Est e il 41,3% nel Nord-Ovest.



Sempre sottile la linea su cui viaggia lo specialista. Troppo spesso esecutore senza mai indirizzare il cliente verso la propria direzione. Anche per colpa di difetti cronici, non ancora corretti fino in fondo

«CONSULENTI, NON VENDITORI»

Dal punto di vista del commerciale puro la formazione è sacra. «Se quello che vende per te non lo appropri di certe malizie tutto alla fine dei conti si tramuterà in un minor profitto. Controproducente per tutti», il punto di partenza di Luca Portioli, da decenni nel settore dell'automobile, immerso in un mercato che dopo mesi faticosi ad aprire ha ripreso a marciare a buon ritmo. Problema di sempre, a volte nemmeno sfiorato nel punto vendita. Eppure strategico, dall'alto peso specifico, leva in grado di far andare rapidamente tutto il resto. «D'accordo il poco tempo, capisco tutto, ma in una giornata ci sono anche quelli morti. E vanno allora sfruttati. Giusto che io titolare educhi i miei venditori», continua Portioli, riallacciando il filo del modello delle auto a cui il mondo del giardinaggio s'è sempre ispirato prendendolo ad esempio. «Occorre migliorare

le proprie performances, la visibilità, lo store. Sono tutti soldi ben spesi», prosegue Portioli prima di indicare la via da perseguire anche dai primi passi.

«Ci sono aziende specializzate ed aziende preparate, chi gestisce un punto vendite di macchine da giardino può anche direttamente occuparsi della formazione se ha le giuste competenze. L'argomento è comunque difficile. Il piccolo negozietto fa fatica a seguire questa logica. Perché ci sono dei costi e quindi dei soldi da spendere», la sottolineatura di Portioli, punto d'incontro fra la teoria e la pratica, fra la necessità di crearsi un percorso e la difficoltà anche solo nel provare ad intraprenderlo.

SENZA COMPROMESSO. La leva da muovere, manco a dirlo, è quella della competenza e della giusta persuasione. Il filone è la qualità, la macchina di fascia alta che magari non è così impossibile da raggiungere. «Ne va del suo stesso interesse», sottolinea Portioli, «ma anche di quello del cliente. Non costa niente spostare le attenzioni verso un segmento di mercato superiore, verso un prodotto che ha elevati standard costruttivi, avviamenti facilitati e maggior durata. Uno che, nel caso di vendita successiva per la sostituzione con un altro, sarà sempre più gettonato di una macchina diversa. Se in mano ho un prodotto di premium class il discorso cambia parecchio rispetto ad uno di uno o due livelli inferiori». La linea spesso è anche sottile e passa dalla mano del rivenditore. Dal suo modo di proporre il prodotto, di ascoltare il cliente,



di saperne raccogliere le esigenze, di spingere il giusto senza eccedere. Tutto nelle corde dello specialista, ma spesso solo nelle intenzioni. La realtà dice molto altro. Dice che il venditore oltre una certa soglia non va, fermo entro certi limiti. Sbagliato, come racconta anche il mercato. Magari ancora titubante, magari anche complicato ma certamente pieno di buone occasioni. Quelle che varcano ogni giorno la porta del negozio.

ALTRA VELOCITA'. Portioli riunisce idealmente attorno a un tavolo proprio gli specialisti. «Questo è un compito che deve svolgere il rivenditore, è un processo che deve riuscire a costruire chi vende il prodotto», la premessa di Portioli, forte del lavoro di decenni con le autovetture ma anche di una quotidianità fatta attraverso visite continue a punti vendita di macchine da giardino e di piccola agricoltura, da sempre il suo passatempo preferito lontano dalle concessionarie e dal lavoro di tutti i giorni. Due mondi sulla carta molto lontani, in realtà parecchio vicini. Per dinamiche, per gusti, per quell'istinto all'acquisto che spesso è la molla che tutto governa. Più forte anche del budget. «Sono stufo di vedere dei banconieri», l'affondo di Portioli, «vorrei tanto vedere all'opera dei consulenti. Rivenditori attivi, lucidi, propositivi, attenti». Adesso, più che mai, la palla è nelle mani dei rivenditori. Nella loro capacità di osare, di immagazzinare nel proprio bagaglio di conoscenze anche la certezza che il proprio cliente non ha proprio il braccino corto come tante volte lascia far credere al primo impatto, al momento di avanzare la prima richiesta. Tutto malleabile, tutto influenzabile da un venditore capace. Le auto sono lì a dimostrarlo. Con le loro cifre da applausi, con il loro fermento continuo pur in un momento non proprio straordinario. Col desiderio forte, soprattutto dei concessionari, di prendere per mano dolcemente il cliente e portarlo là dove non avrebbe immaginato di addentrarsi. Ad un livello superiore, a spendere «anche il 30% in più e soldi che magari non ha», a lasciarsi convincere dalle emozioni. Dalle luci giuste, da un ambiente pulito e accattivante. Dalle sensazioni di un momento, ma soprattutto dalle parole del rivenditore che gli dimostri di avere perfettamente in mano la materia e di saper tutto di quel trattorino, di quel rasaerba, di quella motosega di quel decespugliatore. Questa è la regola, la realtà spesso è diversa. Più arida, più meccani-



ca, meno propensa al guizzo e alla giocata che fa vincere una partita altrimenti destinata a finire pari come tante altre. È il momento di salire un gradino, di alzare l'asticella, di raccontare il prodotto nella maniera migliore. Guardando anche alle sfumature, disegnando la parabola perfetta, spiegando al cliente che in fondo non aspetta altro che saperne di più come la macchina che aveva scelto in realtà è sostituibile da una che garantisce maggior affidabilità, magari è più silenziosa, più leggera, più ergonomica, più tutto.

BASE DI PARTENZA. Come una piramide, tutto parte dall'alto. Tutti in discussione. Carta e penna, per prendere appunti. «Il primo alunno è l'imprenditore, non il dipendente», base di partenza prima di popolare il resto dell'aula. «Capisco benissimo come chi acquista, chi vende, chi si occupa di logistica siano compressi ed oberati di lavoro, ma il primo a dover essere formato deve essere lui. Quindi chi è a capo dell'azienda», rafforza il concetto Portioli, spesso e volentieri a verificare direttamente sul campo e quindi in negozio, da grande appassionato di giardinaggio e piccola agricoltura qual è, scenari spesso parecchio rivedibili. «Trovo posti che si trascinano, con una clientela radicata negli anni ma senza troppo altro attorno, senza soprattutto essere davvero preparati come si deve. Banconieri, con tutto il rispetto, più che consulenti. Semplicemente perché dietro ad un bancone, col cliente che ti chiede una cosa e tu gliela dai. Un venditore deve essere invece di più, deve essere un consulente a 360 gradi.

SABRE ITALIA

Green Power, Maruyama con due carte una meglio dell'altra
Decespugliatore più motosega. E la batteria BT60Li a chiudere il cerchio

Maruyama scende in campo con la linea Green Power, con la sua batteria BT60Li con capacità V 58, Ah 2,5, Wh 145. Col suo decespugliatore BC60Li V. 60 A. 2,5, motore con regolazione elettronica, tre velocità di rotazione rpm 3500, 5500, 6500, dispositivo di inversione del senso di rotazione e di sicurezza in caso di sovraccarico di lavoro, asta rigida in alluminio aeronautico dal diametro di 24 mm, impugnatura a mezzaluna regolabile, vibrazioni con testina a filo ant/post m/s2 2,2/2,1, rumorosità dB(A) 101, dimensioni fornito completo di batteria V. 58, Ah 2,5 e caricabatteria. Analoghe caratteristiche per il modello BC60Li-H V. 60 A, con impugnatura a manubrio regolabile, rumorosità dB(A) 96. Nella linea Green Power anche la motosega CS60Li-H V con gruppo ingranaggi in alluminio con ingranaggi lubrificati, taglio cm 35, passo catena 3/8" x 0,50" 52E velocità catena m/s 10, pompa olio automatica.



EINHELL

TC-HP 2042, la soluzione anche contro i residui più difficili
Pressione massima di 150 bar, fra potenza ed alta qualità

Per tutte le esigenze di pulizia domestica o professionale Einhell offre un'ampia gamma di idropulitrici e di aspiratutto. Si tratta di proposte che spaziano dall'innovativo Sistema Power X-Change ai modelli a cavo proposti in diverse potenze, ricchi di accessori per garantire la migliore pulizia e sanificazione. Tra le migliori proposte a cavo di Einhell dedicate alla pulizia, l'idropulitrice ad alta pressione TC-HP 2042 è la soluzione perfetta: un potente apparecchio ad alta qualità dal design compatto e poco ingombrante. Forte di una potenza di 2000 watt e di un tubo ad alta pressione di sei metri, soddisfa con facilità le esigenze di pulizia capillare contro i residui più difficili da trattare. Il grip del manico centrale e delle rotelle permette sia l'erogazione di un flusso diretto e regolare che la praticità del trasporto. L'efficacia della pulizia è garantita dalla pressione massima di 150 bar, capace di sconfiggere anche i residui più aderenti e incrostati.



GARDENA

Irrigazione coi nuovi computer Easy, EasyPlus, Flex, Select e Master
Tutto sempre più automatico ed innovativo

Gardena lancia i nuovi computer per Irrigazione Easy, EasyPlus, Flex, Select e Master per rendere l'irrigazione automatica sempre più innovativa e in grado di rispondere a qualsiasi necessità. Per il funzionamento automatico di irrigatori di superficie, Micro-Drip-System o Sprinklersystem, i nuovi computer per irrigazione Gardena rappresentano la soluzione ideale per risparmiare acqua e avere più tempo libero per godersi il proprio giardino. Una gamma completa composta da cinque modelli in grado di accontentare le esigenze di tutti: Easy, EasyPlus, Flex sono ideali per i neofiti, Select è perfetto per gli utilizzatori abituali e Master è pensato per i veri appassionati ed esperti. I nuovi computer per irrigazione sono accomunati da un'interfaccia utente estraibile e intercambiabile, facili da programmare, comodi e intuitivi.



FERRARI GROUP

Idrovita, per il giusto benessere delle piante
Riduce il consumo d'acqua, ossigena il terreno

Idrovita di Ferrari Group è un polimero idroretentore innovativo, senza sodio, biodegradabile, registrato e certificato per l'utilizzo in floricultura. È studiato per ridurre il consumo d'acqua, regolare l'alimentazione idrica e ossigenare il terreno apportando il giusto benessere delle piante. Idrovita è in grado di assorbire acqua fino a cento volte il suo peso, garantisce la giusta umidità del terreno fino a venti giorni, previene danni provocati da annaffiature troppo frequenti o troppo scarse. Inoltre è in grado di assorbire sia l'acqua piovana che la rugiada notturna, rendendo così possibile un ulteriore risparmio idrico ed economico. Adatto a qualsiasi tipo di pianta, sia da interno che da esterno e la sua durata nel terreno è di circa quattro anni. Non contiene acrilammide. Non è tossico né per le piante né per l'uomo e non inquina. Idrovita è un prodotto Made in Italy.

PRAI GROUP

Praiparts Ricambi, Start Kit il cavallo di battaglia
Spedizioni in 24 ore anche in alta stagione

Praiparts Ricambi è il marchio di proprietà della Prai Group, sinonimo di affidabilità e innovazione nel settore della ricambistica alternativa per motori Lombardini, Ruggerini, Acme, Yanmar, Kubota, Honda, Briggs & Stratton così come componenti e accessori per macchine agricole e giardinaggio. Forte di settant'anni d'esperienza nel settore delle piccole macchine agricole, Prai Group attraverso la gamma Praiparts, offre al cliente soluzioni e prodotti unici sul mercato con un giusto compromesso qualità-prezzo. Cavallo di battaglia della Praiparts è senz'altro lo "Start Kit", il kit avviamento elettrico, la cui gamma è la più completa e versatile sul mercato, adattabile alle motorizzazioni: Lombardini serie 6LD, 3LD, 4LD, LDA450/510, LDA530, LDA96/100; Lombardini 15LD315/350/400/440; Ruggerini RF 80/90/120/130, RY 70/75/103/110; Yanmar L48/70/100; Honda GX160/200/240/270/340/390 e compatibile anche ai marchi Zanetti, Kama, Kipor, Loncin. Disponibile nelle versioni base e completo. Il servizio spedizioni che, anche in alta stagione, rispetta il termine massimo di 24 ore dall'ordine, fa di Praiparts il giusto partner per competere in un mercato sempre più esigente.



HUSQVARNA

Automower® 435X AWD, per un prato più verde e sano
Del tutto a suo agio anche in pendenze del 70%

Il verde dei giardini ha un nuovo alleato: il robot tagliaerba Husqvarna Automower® 435X AWD con trazione integrale e connettività GPS intelligente. Questo robusto robot tagliaerba completamente autonomo è progettato per gestire terreni irregolari e con pendenze fino al 70%. È inoltre associabile a Google Home, per un'interattività superiore. Con un sistema di trazione integrale e un nuovo design dal corpo articolato, il robot può affrontare terreni in salita con pendenze importanti. Oltre alla funzione di sicurezza integrata che arresta automaticamente il robot tagliaerba se viene sollevato o capovolto, Husqvarna Automower® 435X AWD è dotato anche di numerose nuove funzionalità per aumentarne la sicurezza. Con Ultrasonic, una funzione di rilevamento di oggetti remoti, 435X AWD riduce la propria velocità non appena si presenta un oggetto vicino.



MTD PRODUCTS ITALIA

Robomow in un'altra dimensione con RoboVision
Nel suo radar anche persone ed animali domestici



I robot rasaerba stanno diventando sempre più intelligenti. I nuovi rasaerba Robomow, ora aprono gli occhi e possono capire ed analizzare ciò che li circonda. Grazie all'innovativo sistema di intelligenza artificiale RoboVision, il robot può vedere persone, cani e gatti che si muovono nel suo raggio di azione. RoboVision aiuta Robomow ad individuare persone e animali domestici prima che siano troppo vicini, cambiando la direzione di avanzamento, senza interrompere né le attività in giardino né il taglio dell'erba. RoboVision rappresenta una tappa molto importante nel percorso di innovazione tecnologica intrapreso da Robomow, portando al livello superiore la categoria dei rasaerba robotizzati e aprendo la strada a questa tecnologia nell'ambito dell'automazione in giardino. Grazie ad una fotocamera integrata, RS635 Pro SV è in grado di eseguire una scansione del giardino, gestendo al meglio il taglio senza interferire con le attività dell'utilizzatore. Al tempo stesso il sistema è molto responsabile, rispettando la privacy del Cliente ed incrementando le prestazioni di taglio. Il sistema RoboVision non registra e non invia nessuna immagine acquisita dalla fotocamera.

BRUMAR

EGO Power+ è compattezza unita a tanta potenza
Poliedrico con lame tagliasiepi e rasaerba

Attrezzi compatti, senza compromettere la potenza. Nata da una batteria agli ioni di litio a 12V e 2.0Ah, la forbice EGO Power+ è ideale per la manutenzione quotidiana del giardino. Con due accessori inclusi, si può usare la lama tagliasiepi da 200 mm per scolpire e mantenere piccole siepi e alberi ornamentali, o la lama rasaerba da 115 mm per affrontare le aree erbose dove il tosaerba non arriva.

Un leggero ed ergonomico design permette una precisione insuperabile in entrambe le modalità, per garantire ogni volta il risultato perfetto. Semplici da usare e facili da riporre, sono un'aggiunta essenziale all'arsenale di ogni giardiniere.



MCCULLOCH

Nuovi rasaerba a batteria, tripletta servita
Più potenza per tagliare anche erba spessa



Dopo il successo ottenuto dal potente sistema a batteria Power Link Pro 58V, McCulloch amplia la gamma e lancia i nuovi rasaerba a batteria Li58-26 M40, Li58-52 M46 e Li58-52 M46R. La famiglia dei prodotti a batteria diventa così sempre più completa e all'insegna della grande potenza e della massima libertà di movimento. Tanti attrezzi, una sola batteria. Il sistema a batteria McCulloch si distingue per l'estrema versatilità: le batterie 58V Li-Ion da 2,6Ah e 5,2Ah, sono infatti intercambiabili su tutta la gamma McCulloch Power Link Pro 58V e le batterie dei nuovi rasaerba non fanno eccezione. I nuovi rasaerba a batteria Li 58-26 M40 e Li 58-52 M46 hanno un avanzamento a spinta, mentre il modello Li58-52 M46R è dotato di trazione posteriore. I rasaerba McCulloch si distinguono per le innovative funzioni di cui sono muniti.



Husqvarna®
READY WHEN YOU ARE

HUSQVARNA

05/19



HUSQVARNA AUTOMOWER® 435X AWD
TRAZIONE INTEGRALE PER GRANDI PENDENZE

HUSQVARNA AUTOMOWER® 435X AWD

IL PRIMO ROBOT TAGLIAERBA A TRAZIONE INTEGRALE

LEADER DEL TAGLIO AUTOMATICO DAL 1995. DA OGGI ANCHE AWD!

Più di 20 anni di innovazione, ricerca, sviluppo e prati verdi e lussureggianti hanno reso Husqvarna Automower® il leader mondiale del taglio automatico. Con più di un milione di unità vendute nel mondo e la recente introduzione del primo Husqvarna Automower® AWD a trazione integrale, si è riusciti a compiere un nuovo balzo tecnologico e di affermazione nel mercato. Progettati per garantire funzionalità e robustezza, i robot Husqvarna lavorano silenziosamente, efficacemente ed autonomamente per garantirti i migliori risultati di taglio esistenti. Inoltre, grazie alla connettività avanzata, puoi programmarli ovunque ti trovi e farli lavorare anche di notte, senza recare il minimo disturbo.

Proprio per questi motivi, i robot Husqvarna Automower® rappresentano la scelta più indicata per la cura del prato, sia esso un giardino privato o una grande area verde pubblica.



NAVIGAZIONE AVANZATA

Gli avanzati strumenti di navigazione, come il GPS (sulla Serie X-Line), assicurano che l'intero prato venga tagliato in maniera uniforme, anche in giardini molto complessi.



AUTOMOWER® CONNECT

Controlla l'operatività del tuo Husqvarna Automower® dal tuo smartphone iOS o Android, inclusi localizzazione e allarme antifurto.



ESTREMAMENTE SILENZIOSO

Husqvarna Automower® si muoverà con una tale destrezza e in maniera così silenziosa da non generare nessun rumore e nessun reclamo dai tuoi vicini. Non vi resterà che ammirare un prato sempre curato.



AWD PER TERRENI IRREGOLARI

Husqvarna Automower® AWD affronta i terreni più tortuosi. Con design X-Line, corpo articolato e una trazione continua in tutte le quattro ruote, gestisce tutti i tipi di terreno anche i più complessi ed irregolari.



Husqvarna

READY WHEN YOU ARE



HUSQVARNA AUTOMOWER® 435X AWD

IL PRIMO ROBOT TAGLIAERBA A TRAZIONE INTEGRALE

IL PRIMO HUSQVARNA AUTOMOWER® AWD AL MONDO

Husqvarna Automower® AWD è un pioniere nel mercato dei rasaerba robotizzati. Taglia in maniera perfetta anche sulle inclinazioni più ripide. La trazione integrale lo fa arrivare a gestire pendenze anche del 70% con un'eccellente manovrabilità. Davvero unico al mondo, sa esprimersi al meglio su terreni irregolari grazie anche al corpo articolato e la rilevazione ad ultrasuoni degli ostacoli, che gli consentono di lavorare agevolmente in tutte le aree del prato. Non ti accorgi della sua presenza grazie al motore ultra silenzioso, mentre con l'app Automower® Connect, puoi monitorarlo direttamente dal tuo smartphone e stare tranquillo grazie al rilevamento dei furti GPS. Inoltre è caratterizzato dal design premium X-line con fari a LED, paracolpi in gomma per rimanere protetto da eventuali urti e graffi, copri ruote X-Line per distinguersi in ogni ambiente, rilevamento di oggetti e interazione intuitiva con Automower® Access.



70%



AFFRONTA ANCHE LE PENDENZE

Grazie all'intelligente e ottimizzato design, Husqvarna Automower® AWD può affrontare pendenze fino al 70% o 35° mentre gli altri modelli della nostra gamma affrontano facilmente quelle del 45%.

LAVORA SEMPRE, ANCHE CON LA PIOGGIA

Husqvarna Automower® ti garantisce grandi risultati di taglio in qualsiasi condizione meteorologica. Le parti vitali sono protette per resistere a pioggia, polvere e resti d'erba.



TAGLIA IN MODO UNIFORME

Ruote larghe, intelligente design del telaio e bilanciamento ottimizzato assicurano un prato tagliato in maniera uniforme.



GESTISCE I PASSAGGI IN MODO AUTOMATICO

Husqvarna Automower® individua i passaggi stretti e li attraversa senza alcuna difficoltà.




Husqvarna
READY WHEN YOU ARE

SOLO L'OFFERTA FA RUMORE (FINO AL 15/6)

Decespugliatore 115iL + Bli10 + QC80 in OMAGGIO

IN OMAGGIO

ACQUISTANDO UN AUTOMOWER®
420, 440 O 430X



HUSQVARNA 115iL

Decespugliatore leggero, pratico e facile da usare. Ideale per la rifinitura dei bordi del prato.



HUSQVARNA Bli10

Potente batteria, autonomia elevata in un pacchetto compatto con indicatore carica a LED



HUSQVARNA QC80

Caricabatterie standard con indicatore di stato a LED

HUSQVARNA AUTOMOWER® 430X

3.200 m²

- Area di lavoro fino a 3.200 m²
- Pendenza max. 45%
- Navigazione via GPS
- Regolazione elettrica altezza di taglio
- Batteria agli ioni di litio



€ 3.199,00

HUSQVARNA AUTOMOWER® 440

4.000 m²

- Area di lavoro fino a 4.000 m²
- Pendenza max. 45%
- Batteria agli ioni di litio



€ 3.299,00

HUSQVARNA AUTOMOWER® 420

2.200 m²

- Area di lavoro fino a 2.200 m²
- Pendenza max. 45%
- Batteria agli ioni di litio



€ 2.499,00

FERCAD SPA, Via Retrone 49
36077 Altavilla Vicentina (VI)
Tel: 0444-220811, Fax: 0444-348980
E-mail: husqvarna@fercad.it - www.husqvarna.it



Copyright © 2019 Husqvarna AB (publ). Tutti i diritti riservati. Husqvarna® è distribuita da Fercad SpA. www.fercad.it.

H
Husqvarna®
READY WHEN YOU ARE

I prezzi pubblicati sono riferiti al pubblico, compresi di IVA e non comprendono l'installazione ed il kit installazione.

Marketing

MG

Giardinaggio

SFOGLIA GRATIS ON-LINE LA TUA RIVISTA PREFERITA DI MACCHINE E ATTREZZATURE DA GIARDINAGGIO



Clicca sul *banner centrale* o sul *bottoncino arancione* RIVISTA ON-LINE per accedere immediatamente a tutti i contenuti digitali!

Potrai leggerla da qualsiasi personal computer, tablet e smartphone e accedere comodamente anche ai numeri arretrati.



Seguici anche
su Facebook

Inoltre se ti iscrivi alla nostra newsletter settimanale sarai sempre aggiornato su tutte le novità del settore.

Accedi alla rivista on-line

<http://www.ept.it/menu-leggimi.html>

Tieniti sempre
aggiornato...

Iscriviti alla nostra
newsletter!



www.ept.it ...e sei subito ONLINE!

TRATTORINI E RIDER

Legenda: (*) Trattorino (T) - Rider (R) - (**) Meccanica (ME) Idrostatica (ID) Autodrive (AD) Transmatic (TM)
 (***) TIPO DI TAGLIO: Scarico laterale (SL) - Raccolta (R) - Mulching (M) - Posteriore (SP)

MODELLO	PREZZO EURO CONSIGLIATO IVA COMPRESA	TRATTORINO/RIDER (*)	MARCA MOTORE	MODELLO MOTORE	POTENZA HP (KW)	PRESA DI FORZA	TRASMISSIONE (**)	LARGHEZZA TAGLIO CM	TIPO DI TAGLIO (***)	ALTEZZA TAGLIO N. POSIZIONI	LAME N.	PNEUMATICI ANT./POST. (")	RUMOROSITA' dB (A)	DIMENSIONI CM. (LxAxLxP)	SERBATOIO LT.	CAPACITA' CESTO LT	PESO Kg. A VUOTO
---------	--------------------------------------	----------------------	--------------	----------------	-----------------	----------------	-------------------	---------------------	----------------------	-----------------------------	---------	---------------------------	--------------------	--------------------------	---------------	--------------------	------------------

HUSQVARNA

Distribuito da:
FERCAD SPA
 web: www.husqvarna.it
 email: husqvarna@fercad.it

Rider RC 320Ts AWD

Progettato per proprietari terrieri e professionisti che necessitano di una macchina a taglio frontale con raccolta del tagliato. Questo Rider Husqvarna di nuova concezione con sterzo articolato e AWD, offre efficacia di lavoro per molto tempo, versatilità e un'ottima manovrabilità. Ciò grazie alla combinazione di una potente ceccha che trasporta l'erba dagli organi di taglio al cesto di raccolta posteriore ribaltabile, compattandola e dando all'operatore la possibilità di raccogliere fino al doppio d'erba di una macchina convenzionale e garantendogli di poter tagliare più a lungo prima di dover svuotare il cesto.



Rider Battery	vedi www.husqvarna.it	R	BAT		135 Ah	NO		85	M	25-70 (5)	2	155/50-8 / 155/50-8	78 dB (A)	78,7x105,5x173,6			241
R 112C	3.833,00	R	B&S	Power Built AVS	8,7 (6,4)	NO	ID	85	M/SP	25-70 (7)	2	155/50-8 / 155/50-8	<100 dB(A)	88x108x212	4	/	191
R 115C	4.147,00	R	B&S	Power Built AVS	12,9 (9,5)	NO	ID	95	M/SP	25-75 (5)	2	165/60-8 / 165/60-8	<100 dB(A)	90x108x229	7	/	219
R 213 C	3.928,00	R	B&S	Power Built AVS	9,1 (6,7)	NO	ID	94	M/SP	25-75 (7)	3	165/60-8 / 165/60-8	<100 dB(A)	89x107x190	12	/	229
R 214T	4.758,00	R	B&S	Intek V-Twin	17,4 (12,8)	NO	ID	94	M/SP	25-75 (7)	3	165/60-8 / 165/60-9	<100 dB(A)	89x107x191	12	/	226

Via Cesare Battisti 59/D
35010 Limena, Padova

T. +39 049/769966
F. +39 049/767313

tecnogarden@tecnogarden.com
www.tecnogarden.com

TECNO GARDEN®

RICAMBI • ACCESSORI • MACCHINE
da giardino

follow us on &

MODELLO	PREZZO EURO CONSIGLIATO IVA COMPRESA	TRATTORINO/RIDER (*)	MARCA MOTORE	MODELLO MOTORE	POTENZA HP (KW)	PRESA DI FORZA	TRASMISSIONE (**)	LARGHEZZA TAGLIO CM	TIPO DI TAGLIO (***)	ALTEZZA TAGLIO N. POSIZIONI	LAME N.	PNEUMATICI ANT./POST. (")	RUMOROSITA' dB (A)	DIMENSIONI CM. (LAXALXPR)	SERBATOIO LT.	CAPIENZA CESTO LT	PESO Kg. A VUOTO
R 216	4.593,00	R	B&S	Power Built AVS	13 (9,6)	NO	ID	94-103	M/SP	25-75 (7)	3	165/60-8 / 165/60-8	<100 dB(A)	89x107x198	12	/	198
R 216 AWD	6.120,00	R	B&S	Power Built AVS	13 (9,6)	NO	ID	94-103	M/SP	25-75 (7)	3	165/60-8 / 165/60-8	<100 dB(A)	89x107x190	12	/	217
R 216T AWD	6.710,00	R	B&S	Intek V-Twin EFM	12,9 (9,5)	NO	ID	94-103-112	M/SP	25-75 (7)	3	165/60-8 / 165/60-8	<100 dB(A)		12	/	208
R 316T	6.120,00	R	Kawasaki	FH series V-twin	13 (9,6)	NO	ID	94-103-112	M/SP	25-75 (7)	3	165/60-8 / 165/60-8	<100 dB(A)	89x115x202	12	/	239
R 316T AWD	7.464,00	R	Kawasaki	FH series V-twin	13 (9,6)	NO	ID	94-103-112	M/SP	25-75 (7)	3	165/60-8 / 165/60-8	<100 dB(A)	89x115x202	12	/	258
R 316 TS AWD	8.356,00	R	Kawasaki	FH series V-twin	13 (9,6)	NO	ID	94-103-112	M/SP	25-75 (7)	3	165/60-8 / 165/60-8	<100 dB(A)	89x115x202	12	/	262
R320 AWD	7.503,00	R	B&S	Endurance series	14,4 (10,6)	NO	ID	94-103-112	M/SP	25-75 (7)	3	165/60-8 / 165/60-8	<100 dB(A)		12	/	253
RC318T	10.736,00	R	B&S	Endurance twin EFM	17,1 (12,6)	NO	ID	103-112	M/SP	25-75 (7)	3	16x6,5-8 / 16x6,5-8	<100 dB(A)		12	300	328
RC320Ts AWD	12.688,00	R	B&S	Endurance twin EFM		NO	ID	103-112	M/SP	25-75 (7)	3	16x6,5-8 / 16x6,5-8	<100 dB(A)		12	300	328
R 422Ts AWD	14.577,00	R	B&S	Endurance series V-twin	17,1 (12,6)	NO	ID	112-122	M/SP	25-75 (7)	3	195/65-8 / 195/65-8	<100 dB(A)	90x116x207	17	/	330
P 524 EFI	18.910,00	R	Kawasaki	FX twin EFI awd	13,9 kW @ 3000 rpm	NO	ID	112-122	M/SP	25-75 (7)	3	18x8,5-8 / 18x8,5-8	<104 dB(A)	98X105X115	24	/	385
Z242F	5.673,00	T	Kawasaki	FR Series V-Twin	20,2 (14,9)	NO	ID	107	R/M/SL	38-102		11x6,5/18x8,5-8			13		
Z560X	15.372,00	T	Kawasaki	FX	23,8 (17,5)	NO	ID	152	R/M/SL	25-127		13x6,5-6 / 24x12-12			45		
TS 38	2.737,00	T	B&S	PowerBuilt AVS	7,7 (5,7)	NO	ME	97	SL	/	2	15x6"-6 / 18x8,5"-8	<100 dB(A)	/	5,7	/	/
TS 138	2.975,00	T	B&S	Intek	11,6 (8,6)	NO	CVT	97	SL	38-102	2	15x6"-6 / 18x8,5"-8	<100 dB(A)	/	5,7	/	175
TS 142	3.127,00	T	B&S	Intek	11,6 (8,6)	NO	CVT	107	SL	38-102	2	15x6"-6 / 18x8,5"-8	<100 dB(A)	/	5,7	/	175
TS 242	3.971,00	T	B&S	Endurance	12,7 (9,4)	NO	ID	107	SL	38-102	2	15x6"-6 / 20x8"-8	<100 dB(A)	/	5,7	/	/
TS 342	4.912,00	T	B&S	Endurance Series V-Twin	13,6 (10)	NO	ID	107	SL	38-102	2	15x6"-6 / 20x10"-8	<100 dB(A)	/	15,1	/	/
TS 346	6.019,00	T	B&S	Endurance Series V-Twin	18,7 (13,8)	NO	ID	117	SL	38-102	2	15x6"-6 / 20x10"-8	<100 dB(A)	/	15,2	/	/
TC 130	3.321,00	T	B&S	Intek	8,5 (6,3)	NO	ID	77	R	38-102	1	13x5"/16x6,5"	<100 dB(A)	/	5,7	200	/
TC 138	3.598,00	T	B&S	Intek	11,6 (8,6)	NO	ID	97	R	38-102	2	15x6"-6 / 18x8,5"-8	<100 dB(A)	/	5,7	220	/
TC 139T	4.514,00	T	B&S	Endurance Series V-Twin	11,1	NO	ID	97	R	38-102	2	15x6"-6 / 18x8,5"-8	<100 dB(A)	/	9,5	320	241
TC 142T	5.002,00	T	B&S	Endurance Series V-Twin	11,1	NO	ID	107	R	38-102	2	15x6"-6 / 18x8,5"-8	<100 dB(A)	/	9,5	320	244
TC 238	4.774,00	T	B&S	Endurance	12,1 (8,9)	NO	ID	97	R	38-102	2	15x6"-6 / 18x9,5"-8	<100 dB(A)	/	5,7	220	/
TC 239T	5.490,00	T	B&S	Endurance	11,1	NO	ID	97	R	38-102	2	15x6"-6 / 18x9,5"-8	<100 dB(A)	/	9,5	320	251
TC 338	5.742,00	T	B&S	Endurance Series V-Twin	15,09 (11,1)	NO	ID	97	R	38-102	2	15x6"-6 / 18x9,5"-8	<100 dB(A)	/	13,3	320	/
TC 342T	6.954,00	T	B&S	Endurance Series V-Twin	13,3	NO	ID	107	R	38-102	2	15x6"-6 / 18x9,5"-8	<100 dB(A)	/	13,3	320	260

JOHN DEERE

JOHN DEERE ITALIANA SRL
Web: www.JohnDeere.it

X350 R

Il tosaerba X350R fa parte della gamma Serie Select. È facile da utilizzare grazie ai pedali di comando trasmissione Twin Touch™. I pedali idrostatici Twin Touch vi consentono di controllare con facilità direzione e velocità di avanzamento del trattorino senza bisogno di togliere il piede dalla piattaforma.



X106	2.492,00	T	B&S		6,85 KW		TM	107	SL - M	25-100MM	2	11x4,00-4/15x6,00-6	87,5	132x97x103	9,1	opz.230	187
X126	3.135,00	T	B&S		9,6 KW		ID	107	SL - M	25-101MM	2	15x6,00-16/20x8,0-7	86	132x97x103	9,1	opz.230	210
X166	4.367,00	T	B&S Bic.		12,1 KW		ID	122	SL - M	25-101MM	3	15x6,00-16/20x8,0-8	89,6	132x97x104	9,1	opz.230	241
X116R	3.387,00	T	B&S		6,85 KW		ID	92	R - SP - M	25-90MM	2	15x6,00-16/18x8,5-7	87,8	960x97x107	7,5	std.300	225
X146R	4.088,00	T	B&S		8,8 KW		ID	92	R - SP - M	25-90MM	2	15x6,00-16/18x8,5-8	86,1	960x97x108	7,5	std.300	230
X166R	4.704,00	T	B&S Bic.		9,7 KW		ID	107	R - SP - M	25-90MM	2	15x6,50-8/22x9,5-12	88,2	145x97x117	9,1	opz.230	233
X350	5.152,00	T	KAWASAKI Bic.		12,2 KW		ID	107	SP - R - M	25-102MM	2	15x6,00-6/20x8,5-8	83,2	111x97x114	7,5	std. 300	261
X350R	5.768,00	T	KAWASAKI Bic.		12,2 KW		ID	107	R - SP - M	25-102MM	2	15x6,5-8/22x11-10	86,8	126x97x109,2	13,2	opz.250	314
X354	5.712,00	T	KAWASAKI Bic.		12,2 KW		ID	107	SL - R - M	25-102MM	2	15x6-6/20x10-8	83,2	126x97x109,2	13,2	opz.250	286
X370	6.272,00	T	KAWASAKI Bic.		12,2 KW		ID	107	SL - R - M	25-102MM	2	15x6-6/20x10-8	83,2	111X97x109,2	7,6	std. 300	275
X380	6.944,00	T	KAWASAKI Bic.		13,8 KW		ID	122	SL - R - M	25-102MM	3	15x6-6/20x10-8	84,2	111X97x109,2	13,2	opz.250	313
X584	8.848,00	T	KAWASAKI Bic.		16,1 KW		ID	122/137	SL - R - M	25-102MM	3	15x6,50-8/22x11-10	89,7	126x97x109,2	13,2	opz. 250	396
X590	8.903,00	T	KAWASAKI Bic. (EFI)		16,7 KW		ID	122/138	SL - R - M	25-102MM	3	16x6,5-8/24x12-12	90,9	156x201x132	16,7	opz. 250/500	381
X940	DA CONFIGURARE	T	YANMAR Diesel 3 Cil.		17,5 KW		ID	122/137/152SL	R - M	25-133MM	3	16x6,5-8/24x12-12	ND	156x201x132	16,7	opz. 250/500	430
X748	DA CONFIGURARE	T	YANMAR Diesel 3 Cil.		17,5 KW		ID	122/137/152SL	R - M	25-133MM	3	16x6,5-8/29x9,5-12	ND	156x201x132	16,7	opz. 250/500	451
X949	DA CONFIGURARE	T	YANMAR Diesel 3 Cil.		17,5 KW		ID	122/137/152SL	R - M	25-133MM	3	16x6,5-8/29x9,5-12	ND	156x201x132	16,7	opz. 250/500	470
X950R	DA CONFIGURARE	T	YANMAR Diesel 3 Cil.		18 KW		ID	122/137	R - SP	12-112MM	2	16x6,5-8/29x9,5-12	ND	VARIABLE	570/650	822/1014	

TUTTOMERCATO

MODELLO	PREZZO EURO CONSIGLIATO IVA COMPRESA	TRATTORINO/RIDER (*)	MARCA MOTORE	MODELLO MOTORE	POTENZA HP (KW)	PRESA DI FORZA	TRASMISSIONE (**)	LARGHEZZA TAGLIO CM	TIPO DI TAGLIO (***)	ALTEZZA TAGLIO N. POSIZIONI	LAME N.	PNEUMATICI ANT./POST. (**)	RUMOROSITA' dB (A)	DIMENSIONI CM. (LAXALXPR)	SERBATOIO LT.	CAPACITA' CESTO LT	PESO Kg. A VUOTO
---------	--------------------------------------	----------------------	--------------	----------------	-----------------	----------------	-------------------	---------------------	----------------------	-----------------------------	---------	----------------------------	--------------------	---------------------------	---------------	--------------------	------------------

SIMPLICITY

Distribuito da:
GARMEC Srl
Web: www.garmec.it
Email: info@garmec.it

CONQUEST EX2452H5F

Motore Briggs & Stratton Professional™ 8270 V-Twin OHV, EFM. Trasmissione idrostatica Tuff-Torq® K66 High Speed. Piatto di taglio Scarico laterale Free Floating™ Sospeso, con rulli a tutta larghezza. Sistema di sgancio manuale facilitato Quick Hitch™ Brevetto Simplicity. Alt. di taglio elettrica infinite posizioni da 31 a 95 mm. Controllo automatico della trazione ACT™ Brevetto Simplicity. Cruise Control manuale; luci a Led; presa 12 Volt. Sospensioni anteriori e posteriori SCS-4™ Brevetto Simplicity: unico sul mercato!



CAVALIER - SRE300	3.379,00	R	B.&S.	Intek™ 4195 OHV AVS®	ID	84	SL	3,8 - 9,5 cm / 6p	1	13 x 5.00 / 16 x 6.50	A NORMA	205 x 113 x 84	8	-	215
REGENT RD - SRD100	4.991,00	T	B.&S.	Intek™ 4195 OHV AVS®	ID	96	R	3,8 - 8,9 cm / 7p	2	15 x 6.00 / 20 x 8.00	A NORMA	241 x 111 x 96	6	280	274
REGENT RD - SRD200	5.383,00	T	B.&S.	Intek™ 7220 V-Twin OHV AVS®	ID	96	R	3,8 - 8,9 cm / 7p	2	15 x 6.00 / 20 x 8.00	A NORMA	256 x 124 x 112	6	350	280
REGENT RD - SRD300	5.982,00	T	B.&S.	Prof™ 8270 V-Twin OHV	ID	107	R	3,8 - 8,9 cm / 7p	2	15 x 6.00 / 22 x 10.00	A NORMA	256 x 124 x 112	6	350	280
REGENT - SLT100	3.221,00	T	B.&S.	Intek™ 4175 OHV AVS®	ID	107	SL	3,8 - 10,2 cm / Inf.p	2	15 x 6.00 / 22 x 8.50	A NORMA	178 x 98 x 90	13,1	Optional	182
REGENT - SLT200	4.585,00	T	B.&S.	Intek™ 7220 V-Twin OHV	ID	117	SL	3,8 - 10,2 cm / Inf.p	3	15 x 6.00 / 22 x 10.00	A NORMA	180 x 114 x 98	13,2	Optional	242
REGENT - SLT250	5.434,00	T	B.&S.	Prof™ 8270 V-Twin OHV	ID	122	SL	3,8 - 10,2 cm / Inf.p	3	15 x 6.00 / 22 x 10.00	A NORMA	180 x 114 x 98	13,2	Optional	242
BROADMOOR - SLT300	7.122,00	T	B.&S.	Prof™ 8260 V-Twin OHV EFM	ID	127	SL	3,1 - 9,5 cm / Inf.p	3	16 x 6.50 / 22 x 9.50	A NORMA	190 x 114 x 98	16	Optional	270
CONQUEST - SYT500	10.005,00	T	B.&S.	Prof™ 8270 V-Twin OHV EFM	ID	132	SL	3,1 - 9,5 cm / Inf.p	3	16 x 6.50 / 23 x 10.50	A NORMA	190 x 119 x 105	16	Optional	294

TRATTORI COMPATTI

Legenda: (*) Omologazione macchina agricola (OMA) Omologazione macchina operatrice (OMO) - (**) Meccanica (ME) Idrostatica (ID) Elettronica (EL) - (***) Presa di forza: Posteriore (P) - Ventrale (V) - Anteriore (A) - (****) TIPO Pneumatici: Garden (G) - Agricoli (A) - Chevron (C) - (*****) Piatti di taglio disponibili: Frontale (F) - Ventrale (V) - Scarico laterale (SL) - Scarico laterale con raccolta (SLR) - Scarico posteriore (SP) - Scarico posteriore con raccolta (SPR) - Mulching opzionale (M)

MODELLO	PREZZO EURO CONSIGLIATO IVA COMPRESA	OMOLOGAZIONE (*)	MARCA MOTORE	NR. CILINDRI	POTENZA HP (KW)	TRASMISSIONE (**)	NR. MARCE AVANTI/RETRO	BLOCCAGGIO DIFFERENZIALE	RUOTE MOTRICI (2WD-4WD)	PRESA DI FORZA (***)/NR.GIRI	SOLLEVATORE POSTERIORE	TIPO PNEUMATICI (****)	RDIMENSIONI CM.(LAXALXPR)	SERBATOIO LT.	PESO Kg. A VUOTO	PIATTI DI TAGLIO DISPONIBILI (*****)	LARGHEZZA TAGLIO CM	CAPACITA' CESTO LT
---------	--------------------------------------	------------------	--------------	--------------	-----------------	-------------------	------------------------	--------------------------	-------------------------	------------------------------	------------------------	------------------------	---------------------------	---------------	------------------	--------------------------------------	---------------------	--------------------

JOHN DEERE

JOHN DEERE ITALIANA SRL
Web: www.JohnDeere.it

2036R

Il Trattore Compatto 2036R è progettato per gli utilizzatori che vogliono potenza e produttività in un trattore compatto senza compromessi nella qualità, versatilità ed efficienza dei costi. Il 2036R offre tutto questo con un motore diesel 3 cilindri, una trasmissione Hydro a 2 gamme, quattro ruote motrici di base e servosterzo per una eccellente manovrabilità e facilità d'utilizzo per l'operatore.



1026R ROPS/CAB	A richiesta	OMA, OMO	Yanmar	3	25,2 HP	ID		SI'	4WD	V 2100; P 540	SI'	G,A		21,2		SLR	137-152	OPZ.
2026R ROPS/CAB	A richiesta	OMO	Yanmar	3	26 hp	ID		SI	4WD	V 2100; P 540	SI	G		27		SLR	158	OPZ. 800
2036R ROPS/CAB	A richiesta	OMO	Yanmar	3	35 HP	ID		SI	4WD	V 2100; P 541	SI	G				SLR	158	OPZ. 800
3038E ROPS	A richiesta	OMA, OMO	Yanmar	3	37 HP	ID		SI	4WD	P 540	SI	G,A		24		ND	ND	ND
3033R ROPS HST	A richiesta	OMA, OMO	Yanmar	3	33 HP	ID		SI	4WD	V 2100; P 540	SI	G,A		51		SLR	152-183	OPZ. 800
3033R CAB HST	A richiesta	OMA, OMO	Yanmar	3	37 HP	ID		SI	4WD	V 2100; P 541	SI	G,A				SLR	152-184	OPZ. 801
3038R ROPS HST/PRTA	richiesta	OMA, OMO	Yanmar	3	38 HP	ID,ME	12/12	SI	4WD	V 2100; P 542	SI	G,A		51		SLR	152-185	OPZ. 802
3038R CAB HST/PRTA	richiesta	OMA, OMO	Yanmar	3	39 HP	ID,ME	12/12	SI	4WD	V 2100; P 543	SI	G,A				SLR	152-186	OPZ. 803
3045R ROPS HST	A richiesta	OMA, OMO	Yanmar	3	45 HP	ID		SI	4WD	V 2100; P 544	SI	G,A		51		SLR	152-187	OPZ. 804
3045R CAB HST	A richiesta	OMA, OMO	Yanmar	3	45 HP	ID		SI	4WD	V 2100; P 545	SI	G,A				SLR	152-188	OPZ. 805
4049M ROPS HST/PRTA	richiesta	OMA, OMO	Yanmar	4	49 HP	ID, ME	12/12	SI	4WD	P 540 e 540 E	SI	G,A		55		ND	ND	ND
4066M ROPS HST/PRTA	richiesta	OMA, OMO	Yanmar	4	66 HP	ID, ME	12/12	SI	4WD	P 540 e 540 E	SI	G,A		55		ND	ND	ND
4049R CAB HST	A richiesta	OMA, OMO	Yanmar	4	49 HP	ID		SI'	4WD	P 540 e 540 E	SI'	G,A		55		ND	ND	ND
4066R CAB HST	A richiesta	OMA, OMO	Yanmar	4	66 HP	ID		SI'	4WD	P 540 e 540 E	SI'	G,A		55		ND	ND	ND

ZERO-TURN

Legenda: *Trasmissione Cinghia (C) Cardano (CA) - (**) TIPO DI TAGLIO: Scarico laterale (SL) - Scarico posteriore (SP)
Raccolta (R) - Mulching (M) (***) Ventrale (V) Frontale (F)

MODELLO	PREZZO EURO CONSIGLIATO IVA COMPRESA	MARCA MOTORE	MODELLO MOTORE	POTENZA HP (KW)	TRASMISSIONE (*)	TRAZIONE	LARGHEZZA TAGLIO CM	TIPO DI TAGLIO (**)	APPARATO DI TAGLIO (***)	ALTEZZA TAGLIO N. POSIZIONI	LAME N.	PNEUMATICI ANT./POST. (")	RUMOROSITÀ dB (A)	DIMENSIONI CM. (LAXALXPP)	SERBATOIO LT.	CAPIENZA CESTO LT	PESO Kg. A VUOTO
---------	---	--------------	----------------	-----------------	------------------	----------	---------------------	---------------------	--------------------------	--------------------------------	---------	---------------------------	-------------------	------------------------------	---------------	-------------------	------------------

JOHN DEERE

JOHN DEERE ITALIANA SRL
Web: www.JohnDeere.it

Z540R

Lo Z540R è il modello più grande della gamma di tosaerba a raggio di sterzata zero ed è stato progettato per offrire eccellenti livelli di potenza e prestazioni. Il piatto di taglio da 122 cm consente di gestire elevati volumi di erba in modo efficiente ed è alimentato da un motore bicilindrico da 15,39 kW. Può essere facilmente convertito per le attività di mulching o raccolta con l'aggiunta di kit opzionali.



Z335E	4.255,00	B&S		11,4 KW	C idrostatica	107	SL/M	F	2,5-10,2	2	11X4.00-4/18X8.50-8	91,2			8,0	opz	215
Z345M	4.704,00	B&S		14,9KW	C idrostatica	107	SL/M	F	2,5-10,2	2	11X4.00-4/18X8.50-8	89,7			8,0	opz	2125
Z345R	4.927,00	B&S		14,9KW	C idrostatica	107	SL/M	F	2,5-10,2	2	11X4.00-4/18X8.50-8	89,7			8,0	opz	235
Z525E	6.060,00	B&S		12,1 KW	C idrostatica	122	SL/M	F	2,5-10,2	3	13X5.00-6/22X9.50-10	89,7			13,2	opz	309
Z540M	6.384,00	B&S		16,7	C idrostatica	122	SL/M	F	2,5-10,2	3	13X5.00-6/22X9.50-10	93,5			13,2	opz	309
Z540R	7.554,00	Kawasaki		16,1 KW	C idrostatica	122	SL/M	F	2,5-10,2	3	13X6.50-6/22X10.50-12	93,5			13,2	opz	340
ZTrak 997 60" S.L.	a richiesta	Yanmar		23 kW	C idrostatica	152	SL - M	F	3,8-12,7	3	15x6-6/26x12-12				45,5	ND	ND
ZTrak 997 60" S.P.	a richiesta	Yanmar		23 kW	C idrostatica	152	SP	F	3,8-12,7	3	15x6-6/26x12-12				45,5	ND	ND
ZTrak 997 72" S.L.	a richiesta	Yanmar		23 kW	C idrostatica	183	SL - M	F	3,8-12,7	3	15x6-6/26x12-12				45,5	ND	ND

SIMPLICITY

Distribuito da:
GARMEC Srl
Web: www.garmec.it
Email: info@garmec.it

STZ250

Motore Briggs & Stratton Professional Series™
8260 V-Twin. Bicilindrico - Scarico laterale - 3
Lame a innesto elettrico. Regolazione di taglio
da 3,8 a 11 cm - 13 posizioni. Piatto 122 cm Free
Floating™ - Sospeso. Sospensioni anteriori e
posteriori - Sedile regolabile. Comodo e capiente
porta oggetti posteriore



SZT110	4.723,00	B.&S. Intek™ 7200 V-Twin OHV	ID			107	SL	V3,8 - 11 cm /13P		2		-	A NORMA	-	-	-	
SZT150	5.335,00	B.&S. Intek™ 7220 V-Twin OHV	ID			117	SL	V3,8 - 11 cm /13P		3		-	A NORMA	-	-	-	
SZT250	7.632,00	B.&S. Intek™ 8260 V-Twin OHV	ID			122	SL	V3,8 - 11 cm /13P		3		-	A NORMA	-	-	-	
SZT2575	8.028,00	B.&S. Prof™ 8270 V-Twin OHV	ID			122	SL	V3,8 - 11 cm /13P		3		-	A NORMA	-	-	-	
SZT350	8.398,00	B.&S. Prof™ 8270 V-Twin OHV	ID			132	SL	V3,8 - 11 cm /13P		3		-	A NORMA	-	-	-	

errezeta™

RICAMBI E ACCESSORI PER IL GIARDINAGGIO

visita il nuovo sito

www.errezetagarden.com

🏠 Via Mattei, 8/A Z.I. 30039 Stra - Ve

☎ 049 9803124

📄 049 9803128

✉ info@errezetagarden.it

Legenda: (*) SCOCCA - Acciaio (AC) Alluminio (AL) Lamiera (LA) Plastca (PL) - (**) TIPO DI MOTORE: 4 Tempi (4T) Elettrico (EL)
(***) TIPO DI TAGLIO: Scarica laterale (SL) - Scarico posteriore (SP) - raccolta (R) - Mulching (M)

MODELLO	PREZZO EURO CONSIGLIATO IVA COMPRESA	SCOCCA (*)	POTENZA HP (KW)	MARCA MOTORE	MODELLO MOTORE	TIPO MOTORE (**)	AVVANZAMENTO	RUMOROSITA' dB (A)	AVVIAMENTO	LARGHEZZA TAGLIO CM	ALTEZZA TAGLIO POSIZIONI TAGLIO	TIPO TAGLIO (***)	CAPACITA' CESTO LT	DIAMETRO RUOTE (Ant/Post)	RUOTE PIVOTANTI	PESO Kg. A VUOTO
---------	--------------------------------------	------------	-----------------	--------------	----------------	------------------	--------------	--------------------	------------	---------------------	---------------------------------	-------------------	--------------------	---------------------------	-----------------	------------------

BLUE BIRD

BLUE BIRD INDUSTRIES
Web: www.bluebirdind.com
Email: info@bluebirdind.com

TAURUS 46 TW

- Motore BRIGGS & STRATTON 500 Series
- Larghezza di taglio: 46 cm
- Altezza di taglio: regolabile su 6 posizioni (3 - 9 cm)
- Regolazione altezza di taglio: 2 leve ergonomiche
- Smontaggio rapido del manubrio - Scocca in lamiera - Spessore 1,6 mm - Sacco raccolta erba: 65 Lt
- Peso: 33 kg - Semovente



BR3 40 V	nd	PL	40V 2,5 A/h	-	-	EL	Spinta	A norma	a pulsante	37	3,0-8,0	SP-R	40	160-180 mm	NO	16
LM-38	nd	PL	1300 W	-	-	EL	Spinta	A norma	a pulsante	38	3-6,5	SP-R	45	140-140 mm	NO	15,5
Taurus 41	nd	AC	125 CC	B&S	450 series	4T	Spinta	A norma	a strappo	41	2,5-7,5	SP-R	45	152-178 mm	NO	26
Taurus 46	nd	AC	125 CC	B&S	450 series	4T	Spinta	A norma	a strappo	46	3,0-7,5	SP-R	60	178-178 mm	NO	29
Taurus 46 T	nd	AC	140 CC	B&S	500 series	4T	Semovente	A norma	a strappo	46	3,0-7,5	SP-R	60	178-200 mm	NO	31
Taurus 46 T W	nd	AC	140 CC	B&S	500 series	4T	Semovente	A norma	a strappo	46	3,0-9,0	SP-R	65	203-280 mm	NO	33
Taurus 51 T	nd	AC	163 CC	B&S	675 series	4T	Semovente	A norma	a strappo	51	3,0-7,5	SP-R-SL-M	65	203-203 mm	NO	40
Taurus 51 T W	nd	AC	163 CC	B&S	675 series	4T	Semovente	A norma	a strappo	51	3,0-9,0	SP-R-SL-M	70	203-280 mm	NO	43
Taurus 53 TWA	nd	AL	163cc	B&S	675 series	4T	Semovente	A norma	a strappo	53	2,5-8,0	SP-R-M	70	203-280 mm	NO	45
Taurus 56 TW	nd	AC	163 CC	B&S	675 series	4T Semov.-4 velocità	A norma	a strappo	a strappo	56	3,0-7,5	SP-R-SL-M	75	203-203 mm	NO	47
World WYZ20HS	nd	AC	163 cc	B&S	675 Instart	4T	Semovente	A norma	a strappo	51	3,0-9,0	SP-R-SL-M	70	203-280 mm	NO	38

EINHELL

EINHELL ITALIA Srl
Web: www.einhell.it
Email: info@einhell.it

C-PM 46/2 S HW-E

Il suo motore monocilindrico a 4 tempi raffreddato ad aria dispone di un elevato momento di torsione, per il taglio anche di erbacce alte. Particolarmente confortevole grazie alla funzione di avviamento. Il tagliaerba dispone di una batteria che non richiede assistenza, che si ricarica durante l'utilizzo del tagliaerba. La scocca robusta è in lamiera verniciata a polvere. Consigliato per superfici fino a 1.400 m².



GC-EM 1030	62,95	PL	1.000 W	EINHELL		EL	SPINTA	A NORMA	ELETTRICO	30	30 - 70 / 3 pos.	SP-R	25	140 / 140		10,89
GE-EM 1233	94,95	PL	1.250 W	EINHELL		EL	SPINTA	A NORMA	ELETTRICO	33	20 - 60 / 5 pos.	SP-R	30	135/135		11,1
GC-EM 1536	109,95	PL	1.500 W	EINHELL		EL	SPINTA	A NORMA	ELETTRICO	36	20 - 60 / 5 pos.	SP-R	38	140 / 200		10
GC-EM 1743 HW	139,95	PL	1.700 W	EINHELL		EL	SPINTA	A NORMA	ELETTRICO	43	20 - 70 / 6 pos.	SP-R	52	170 / 235		17,1
GH-PM 40 P	199,95	PL	1,6 kW / 2,2 hp	EINHELL		4T	SPINTA	A NORMA	A STRAPPO	40	32 - 46 - 62	SP-R	45	172 / 210		23,1
GC-PM 40 S	209,95	PL	1,2 kW / 1,6 hp	EINHELL		4T	SEMOVENTE	A NORMA	A STRAPPO	40	25 - 60 / 5 pos.	SP-R	50	150 / 210		21,5
GC-PM 46/3 S	239,95	LA	2,17 kW / 3,0 hp	EINHELL		4T	SEMOVENTE	A NORMA	A STRAPPO	46	30 - 70 7 pos.	SP-R	55	172 / 210		33
GC - PM 46/2 S HW-E	399,95	LA	1,9 kw / 2,5 hp	EINHELL		4T	SEMOVENTE	A NORMA	ELETTRICO	46	32-80 6 pos.	SP-R-M	70	203/280		37,8
GC-PM 51/2 S HW	379,95	LA	2,7 kW / 3,6 hp	EINHELL		4T	SEMOVENTE	A NORMA	A STRAPPO	51	30 - 80 / 6 pos.	SL-SP-R-M	70	204 / 280		37,1
GC PM 56 S HW	399,95	LA	2,7 kW / 3,6 hp	EINHELL		4T	SEMOVENTE	A NORMA	A STRAPPO	56	25-80 6 pos.	SL-SP-R-M	80	204 / 280		40,3

HUSQVARNA

Distribuito da:
FERCAD SPA
web: www.husqvarna.it
email: husqvarna@fercad.it

LC353V

LC 353V è un tagliaerba semovente che crea un risultato di taglio e un aspetto del prato fantastici grazie alla sua tecnologia AFTech™: la lama di taglio è stata progettata per creare un flusso d'aria verso l'alto durante la rotazione. Questo flusso solleva l'erba per creare un prato uniformemente tagliato. Questo processo riempie il cesto in modo estremamente efficiente, consentendo di tagliare per lungo tempo senza interruzioni. È dotato di AutoWalk™ 2 per un controllo comodo ed ergonomico della velocità.



54	140,00	LA	/	/	/	/	MAN	/	/	40	12 38	ELICOIDALE (M)	/		NO	8,6
64	172,00	LA	/	/	/	/	MAN	/	/	40	12-55	ELICOIDALE (M)	/		NO	8,6
540 / NOVOLETTE	201,00	LA	/	/	/	/	MAN	/	/	40	12 38	ELICOIDALE (M)	/		NO	9,1
LC 140	409,00	AC	1,8	B&S	450e Series	4T	MAN	94	MAN	40	25-75	SP/R	50	6"/8"	NO	24
LC 140S	476,00	AC	1,8	B&S	450e Series	4T	SEMOV	94	MAN	40	25-75	SP/R	50	6"/8"	NO	26,5

TUTTOMERCATO

MODELLO	PREZZO EURO CONSIGLIATO IVA COMPRESA	SCocca (*)	POTENZA HP (KW)	MARCA MOTORE	MODELLO MOTORE	TIPO MOTORE (**)	AVVANZAMENTO	RUMOROSITA' dB (A)	AVVIAMENTO	LARGHEZZA TAGLIO CM	ALTEZZA TAGLIO POSIZIONI TAGLIO	TIPO TAGLIO (***)	CAPACITA' CESTO LT	DIAMETRO RUOTE (Ant/Post)	RUOTE PIVOTANTI	PESO Kg. A VUOTO
LC 351 V	1.012,00	AL	2,7	B&S	750 Series	DOV4T	SEMOV-VARIAB	98	MAN	50	28-75	SP/R/M	60	7,5"/8,3"	NO	42
LC 247	499,00	PL	1,8	B&S	450e	4T	MAN	96	MAN	47	20-75	SP/R/M	55	6,69"/8,27"	NO	26,8
LC 247 S	557,00	PL	1,8	B&S	450e	4T	SEMOV	96	MAN	47	20-75	SP/R/M	55	6,69"/8,27"	NO	27,8
LC 247 SP	639,00	PL	2,1	B&S	575EX	4T	SEMOV	96	MAN	47	20-75	SP/R/M	55	6,69"/8,27"	NO	29,2
LC 253 S	714,00	PL	2,4	B&S	650EXI	4T	SEMOV	96	MAN	53	20-75	SP/R/M	60	6,69"/8,27"	NO	32,5
LC 356 VB	1.079,00	AC	2,8	HONDAGCV160	OHC	4T	SEMOV-VARIAB	98	MAN	56	38,1-107,95	SP/SL/M/R	68	8,0"/8,0"	NO	40,4
LC 356 AWD	1.190,00	AC	2,8	HONDAGCV160	OHC	4T	SEMOV-VARIAB AWD	98	MAN	56	38-108	SP/SL/M/R	68	8,0"/8,0"	NO	39,5
LC 347V	727,00	PL	2,4	B&S	650EXI	4T	SEMOV-VARIAB	96	MAN	47	20-75	SP/R/M	60	6,69"/8,27"	NO	30
LC 347 VI	860,00	PL	2,4	B&S	675 SIS	4T	SEMOV-VARIAB	96	BATT	47	20-75	SP/R/M	60	6,69"/8,27"	NO	30
LC 353V	793,00	PL	2,4	B&S	650EXI	4T	SEMOV-VARIAB	96	MAN	53	20-75	SP/R/M	60	7,48"/9,06"	NO	33
LC 353VI	926,00	PL	2,6	B&S	675 SIS	4T	SEMOV-VARIAB	96	BATT	53	20-75	SP/R/M	60	7,48"/9,06"	NO	34,2
LB 448 S	1.110,00	AL	2,4	HONDAGCV160	OHC	4T	SEMOV	97	MAN	48	30-60	M	/	8"/8"	NO	31
LC 551 SP	1.244,00	AL	2,9	KAWASAKI	FJ180	4T	SEMOV	/	MAN	51	26-74	SP/R	65	8,25"/8,25"	NO	50
LB 553 S	1.358,00	AL	2,8	HONDAGCV160	OHC	4T	SEMOV	97	MAN	53	27-65	M	/	8,0"/8,0"	NO	35
LB 553 Se	1.383,00	AL	2,8	HONDAGCV160	OHC	4T	SEMOV	97	MAN	53	27-65	M	/	8,0"/8,0"	NO	36,7
LC 551 VBP	1.708,00	AL	2,9	KAWASAKI	FJ180KAI	4T	SEMOV-VARIAB	/	MAN	53	26-74	SP/R	65	8,27"/8,27"	NO	53
LB 246PI	476,00	PL		B&S	575 is	4T	MAN		BATT	46		M/SL				
LB 248S	598,00	AC		B&S	650 EXT	4T	SEMOV			48		M/SL				
LB348S1	730,00	AC		B&S	675 EXT	4T	SEMOV		BATT	48		M/SL				

JOHN DEERE

JOHN DEERE ITALIANA SRL
Web: www.JohnDeere.it



R40EL	347,00	PL	1,3 KW	EL	EL	SP	83	E	40	2,2-7,5	R	44	170/210	n	22
R43EL	495,00	ALU	1,5 KW	EL	EL	SP	82	E	43	2,2-8,0	R	48	170/210	n	26
R40	390,00	PL	2,1 KW	B&S	SC 4T	SP	84	RA	40	2,2-7,5	R	44	170/211	n	24
R43	609,00	ALU	2,4 KW	B&S	SC 4T	SP	84	RA	43	3,5-7,4	R - M	65	170/209	n	32
R43S	940,00	ALU	2,4 KW	B&S	SC 4T	SE	83	READYSTART®	43	3,5-7,5	R - M	65	170/210	n	35
R43V	949,00	ALU	2,4 KW	B&S	SC 4T	V	83	READYSTART®	43	2,5-7,5	R - M	65	150/180	n	36
R43VE	1.120,00	ALU	2,4 KW	B&S	SC 4T	V	83	E	43	2,5-7,5	R	65	150/180	n	38
PRO C43	957,00	ALU+ACC	3,3 KW	B&S	SC 4T	SP	83	RA	43	1,5-8,0	R	65	180/200	n	35
RUN41	505,00	LAM	2,3 KW	B&S	SC 4T	SE	ND	READYSTART®	41	1,5-8,0	R - M	52	180mm	n	28
RUN46	601,00	LAM	2,3 KW	B&S	SC 4T	SE	ND	READYSTART®	46	1,5-8,1	R - M	52	180/200	n	29,5
R47	773,00	ALU	2,4 KW	B&S	SC 4T	SP	85	READYSTART®	47	1,5-8	R - M	65	180/200	n	33
R47S	991,00	ALU	2,4 KW	B&S	SC 4T	SE	85	READYSTART®	47	1,5-7,0	R - M	65	180/100	n	37
R47V	1.105,00	ALU	2,4 KW	B&S	SC 4T	V	85	READYSTART®	47	1,5-7,0	R - M	65	180/100	n	37
R47VE	1.150,00	ALU	2,4 KW	B&S	SC 4T	V	85	E	47	1,5-8	R - M	65	180/200	n	39
R47KB	1.289,00	ALU	2,8 KW	KAWASAKI	SC 4T	V	85	RA FRENOLAMA	47	1,5-8	R - M	65	180/200	n	43
PRO 47V	1.542,00	ALU	3,2 KW	SUBARU	SC 4T	V	84	RA	47	1,5-8	R - M	65	180/200	n	47,5
RUN51	717,00	LAM	2,5 KW	B&S	SC 4T	SE	ND	READYSTART®	51	1,5-8	R - M	52	180/200	n	33
JS63V	810,00	ACC	3,2 KW	B&S	SC 4T	V	81	RA	53	1,7-10,4	M	M	210mm	n	40
JS63VC	1.035,00	ACC	3,2 KW	B&S	SC 4T	V	81	RA	53	1,7-10,4	M	M	210mm	s	43
PRO 53MV	1.566,00	ACC	3,2 KW	B&S	SC 4T	V	83	RA	53	1,7-10,4	M	M	210mm	n	49
R54S	1.193,00	ALU	2,4 KW	B&S	SC 4T	SE	84	READYSTART®	54	1,7-10,4	R - M	75	210mm	n	45
R54V	1.376,00	ALU	2,4 KW	B&S	SC 4T	V	84	READYSTART®	54	1,5-8,0	R - M	75	180/100	n	46
R54VE	1.542,00	ALU	2,4 KW	B&S	SC 4T	V	84	E	54	2,0-9,7	R - M	75	210mm	n	49
R54RKB	1.659,00	ALU	2,8 KW	KAWASAKI	SC 4T	V	84	RA FRENOLAMA	54	2,0-9,7	R - M	75	210mm	n	55
JX90	1.559,00	ALU	2,8 KW	KAWASAKI	SC 4T	V	84	RA	54	1,7-10	R - M	75	210mm	n	54
JX90C	1.855,00	ALU+ACC	3,2 KW	SUBARU	SC 4T	V	84	RA	54	1,7-10	R - M	75	210mm	n	57,5
JX90CB	1.986,00	ALU+ACC	3,2 KW	SUBARU	SC 4T	V	84	RA FRENOLAMA	54	1,7-10	R - M	75	210mm	n	61
C52KS	1.594,00	ALU+ACC	3,2 KW	SUBARU	SC 4T	SE	84	RA	54	1,7-10	SL	SL	210mm	n	50

MODELLO	PREZZO EURO CONSIGLIATO IVA COMPRESA	SCOCCHA (*)	POTENZA HP (KW)	MARCA MOTORE	MODELLO MOTORE	TIPO MOTORE (**)	AVVANZAMENTO	RUMOROSITA' dB (A)	AVVIAMENTO	LARGHEZZA TAGLIO CM	ALTEZZA TAGLIO POSIZIONI TAGLIO	TIPO TAGLIO (***)	CAPACITA' CESTO LT	DIAMETRO RUOTE (Ant/Post)	RUOTE PIVOTANTI	PESO Kg. A VUOTO
---------	--------------------------------------	-------------	-----------------	--------------	----------------	------------------	--------------	--------------------	------------	---------------------	---------------------------------	-------------------	--------------------	---------------------------	-----------------	------------------

PELENC

Distribuito da:
PELENC ITALIA SRL
 Web: www.pellencitalia.com
 Email: info@pellencitalia.com

RASION

Leggero, maneggevole, facile da trasportare. Regolazione elettronica della velocità e dell'altezza di taglio. Motricità che permette tagli su pendenze e superfici inclinate senza sforzo, rasatura regolare e senza tracce di ruote sul terreno. Funzione Zero Turn: rotazione a 360° grazie ai 2 motori posteriori e alle ruote girevoli anteriori. Manubrio pieghevole e possibilità di posizionamento in verticale quando non in uso. Bassissime emissioni sonore, alti livelli di sicurezza.



RASION BASIC	1.586,00	AL	2 kw	PELENC	BRUSHLESS	EL	1-5 Km/h	95 dB(A)	AUTOMATICO	60 CM	6 pos. da 30/80	(SP) KIT MULCHING OPZ.	70 L	178 / 305mm	senza cesto e batteria 20	
RASION SMART	2.196,00	AL	2 kw	PELENC	BRUSHLESS	EL	1-5 Km/h	96 dB(A)	AUTOMATICO	60 CM	6 pos. da 25/75	(SP) KIT MULCHING OPZ.	71 L	178/305mm	senza cesto e batteria 20	
MULTICLIP 50 S B	458,59	LA	-	B&S	550 E	4T	TRAZIONE	96	STRAPPO	50	5-31/75	M	-	210/210	NO	30,0
MULTICLIP PRO 53 45 SVAN	1.057,54	AL	-	HONDA	GCV 190	4T	TRAZIONE	96	STRAPPO	53	3-30/65	M	-	205/205	NO	38,0

RASAERBA ROBOT

Legenda: (*) Ricarica - Automatica (A) Manuale (M)

MODELLO	PREZZO EURO CONSIGLIATO IVA COMPRESA	CONSIGLIATO FINO A MQ	DIMENSIONI	CERTIFICAZIONI	ACCUMULATORI	AUTONOMIA (ORE)	VELOCITA'	SISTEMA DI TAGLIO - NUMERO LAME	AVVANZAMENTO (N° RUOTE MOTRICI)	LARGHEZZA TAGLIO CM	ALTEZZA DI TAGLIO (CM)	PENDENZA MASSIMA	ANTIFURTO	RICARICA (*)	PESO Kg. CON ACCUMULATORI (*)	CARROZZERIA	STAZIONE DI RICARICA
---------	--------------------------------------	-----------------------	------------	----------------	--------------	-----------------	-----------	---------------------------------	---------------------------------	---------------------	------------------------	------------------	-----------	--------------	-------------------------------	-------------	----------------------

HUSQVARNA

Distribuito da:
FERCAD SPA
 web: www.husqvarna.it
 email: husqvarna@fercad.it

AUTOMOWER® 310

Perfetto per prati di medie dimensioni fino a 1000 m², questo robot rasaerba può anche gestire pendii con dislivelli del 40%. La sua intelligente tecnologia lo guida automaticamente attraverso i passaggi stretti. L'intuitivo sistema del menu permette impostazioni personalizzate per farlo lavorare solo negli orari preferiti. Scocche con innesto a scatto in diversi colori sono disponibili come optional.



105	1.488,00	600 m2	55x39x25	SI	Li-ion	70 min	35 cm/s	M/3lame	2	17	2-5	25%	si con blocco pin	A	6,7	ABS	SI
310	1.976,00	1000 m2	63x51x25	SI	Li-ion	70 min	38cm/s	M/3lame	2	22	2-6	40%	si con blocco pin	A	9	ASA	SI
315	2.196,00	1500 m2	63x51x25	SI	Li-ion	70 min	42cm/s	M/3lame	2	22	2-6	40%	si con blocco pin	A	9	ASA	SI
315X	2.416,00	1600 m2	63x51x25	SI	Li-ion	70 min	42cm/s	M/3lame	2	22	2-6	40%	si con blocco pin	A	9	ASA	SI
420	2.721,00	2200 m2	55,8x72,1x30,8	SI	Li-ion	105 min	42cm/s	M/3lame	2	24	2-6	45%	si con blocco pin	A	11,5	ASA	SI
430X	3.453,00	3200 m2	55,8x72,1x30,8	SI	Li-ion	135 min	46 cm/s	M/3lame	2	24	2-6	45%	si con blocco pin	A	13,2	ASA	SI
440	3.453,00	4000 m2	55,8x72,1x30,8	SI	Li-ion	240 min	47 cm/s	M/3lame	2	24	2-6	45%	si con blocco pin	A	12,9	ASA	SI
450 X	4.514	5000 m2	55,8x72,1x30,8	SI	Li-ion	260 min	65 cm/s	M/3lame	2	24	2-6	45%	si con blocco pin	A	13,9	ASA	SI
520	3.404,00	2200 m2	55,8x72,1x30,8	SI	Li-ion	105	42 cm/s	M/3lame	2	24	2-6	0,45	si con blocco pin	A	11,5	ASA	SI
550	4.917,00	5000 m2	55,8x72,1x30,8	SI	Li-ion	260	65 cm/s	M/3lame	2	24	2-6	0,45	si con blocco pin	A	13,9	ASA	SI

KIT INSTALLAZIONE ESCLUSO

MODELLO	PREZZO EURO CONSIGLIATO IVA COMPRESA	CONSIGLIATO FINO A MQ	DIMENSIONI	CERTIFICAZIONI	ACCUMULATORI	AUTONOMIA (ORE)	VELOCITA'	SISTEMA DI TAGLIO - NUMERO LAME	AVANZAMENTO (N° RUOTE MOTRICI)	LARGHEZZA TAGLIO CM	ALTEZZA DI TAGLIO (CM)	PENDENZA MASSIMA	ANTIFURTO	RICARICA (*)	PESO Kg. CON ACCUMULATORI (*)	CARROZZERIA	STAZIONE DI RICARICA
---------	--------------------------------------	-----------------------	------------	----------------	--------------	-----------------	-----------	---------------------------------	--------------------------------	---------------------	------------------------	------------------	-----------	--------------	-------------------------------	-------------	----------------------

JOHN DEERE

JOHN DEERE ITALIANA SRL
Web: www.JohnDeere.it

Tango E5 Series II

Il Tango Serie II John Deere è progettato per semplificare al massimo la cura del prato. I comandi e le tecnologie utilizzate sono così intuitive che in pochi secondi Tango Serie II è pronto ad operare in modo autonomo, efficace e silenzioso.



TANGO E5 II*	2.425,00	2200mq	79x37x36	CE	Li-ion	da 1 a 3 var.	16-22-28	M/elica o stellare	2	300 mm	19-22	36%	SI con PIN	A	15,1 Kg	ABS	SI
--------------	----------	--------	----------	----	--------	---------------	----------	--------------------	---	--------	-------	-----	------------	---	---------	-----	----

NIKO

NIKO
web: www.nikocompany.com

WIPER PREMIUM F SERIE

La serie F è in grado di operare con elevata efficienza su qualunque tipo di superficie gestendo 8 aree di taglio fino a 5000 mq con un'autonomia di lavoro di 7 ore consecutive. L'efficienza ed efficacia della rasatura del prato sono assicurate dalla gestione GPS del taglio. I modelli "S" sono altresì dotati di sistema "Connect" che permette di interagire completamente con il proprio robot tramite APP Wiper.



BLITZ 4.0	1.190,00	200 mq	51x42x30	SI*	5,0 Ah	2h	18 m/min	Random	4 WD	24	42 - 48	50%	no	Manuale	8,2 Kg	ABS	No
C 6	1.290,00	600 mq	50x39x26	SI*	2,5 Ah	50'	25 m/min	Random-Spiral	2 WD	25	2,5 - 6,0	35%	si	Automatica	9,5 Kg	ABS	Si
C 8	1.490,00	800 mq	50x39x26	SI*	5 Ah	2 h	28 m/min	Random-Spiral	2 WD	25	2,5 - 6,0	35%	si	Automatica	9,8 Kg	ABS	Si
C 12	1.790,00	1200 mq	50x39x26	SI*	5 Ah	2h 30'	30 m/min	Random-Spiral	2 WD	25	2,5 - 6,0	35%	si	Automatica	9,8 Kg	ABS	Si
C 20 S	2.100,00	2000 mq	50x39x26	SI*	5 Ah	4h	30 m/min	Random-Spiral	2 WD	25	2,5 - 6,0	35%	si	Automatica	10,1 Kg	ABS	Si
JXK	1.790,00	1200 mq	50x40x30	SI*	5 Ah	1H 45'	30 m/min	Random-Spiral	2 WD	25	2,5 - 6,5	45%	si	Automatica	12,6 Kg	ABS	Si
JXH	2.390,00	2200 mq	50x40x30	SI*	7,5 Ah	3 h	30 m/min	Random-Spiral	2 WD	29	2,5 - 6,5	45%	si	Automatica	13,5 Kg	ABS	Si
K 6	1.590,00	600 mq	63,5X46,4x30	SI*	2,9 Ah	1 h 30'	30 m/min	Random-Spiral	2 WD	25	2,0 - 6,5	35%	si	Automatica	9,8	ABS	Si
K 10	2.330,00	1200 mq	63,5X46,4x30	SI*	5,8 Ah	3 h	30 m/min	Random-Spiral	2 WD	25	2,0 - 6,5	35%	si	Automatica	10,1	ABS	Si
K 16	2.455,00	1500mq	63,5X46,4x30	SI*	8,7 Ah	4 h 30'	30 m/min	Random-Spiral	2 WD	25	2,0 - 6,5	35%	si	Automatica	10,4	ABS	Si
24 S	3.185,00	2000 mq	63,5X46,4x30	SI*	5,8 Ah	3 h	30 m/min	Random-Spiral	2 WD	25	2,0 - 6,5	35%	si	Automatica	10,1	ABS	Si
SR	2.290,00	2200 mq	80x61x39	SI*	7,5 Ah	3 h	28 m/min	Random-Spiral	2 WD	29	2,0 - 5,6	35%	si	Automatica	15,7 Kg	ABS	Si
F 28	2.599,00	2800 MQ	58x50x29	SI*	7,5 Ah	3 h 30'	30 m/min	Random-Spiral	2 WD	29	2,5 - 7,0	45%	si	Automatica	15,3	ABS	Si
F 35 S	3.050,00	3500 MQ	58x50x29	SI*	7,5 AH	3 H 30'	30 m/min	Random-Spiral	2 WD	29	2,5 - 7,0	45%	si	Automatica	15,3	ABS	Si
F 50 S	3.598,00	5000 mq	58x50x29	SI*	15 Ah	7 h	30 m/min	Random-Spiral	2 WD	29	2,5 - 7,0	45%	si	Automatica	16,2	ABS	Si

NIKO

NIKO
web: www.nikocompany.com

L'AUTOMAZIONE PER GRANDI AREE

La serie Yard è stata progettata per chi ha l'esigenza di automatizzare il taglio dell'erba per grandi aree e nello stesso tempo ridurre i costi di manutenzione del manto erboso. Grazie alla tecnologia di ultima generazione e alle caratteristiche meccaniche del robot, Yard si pone al top dell'affidabilità nel mercato robotica per grandi aree fino a 30.000 mq.



P 70 S	3.990,00	7000 MQ	67X47X30	SI*	15 AH	7 h	30 m/min	Random-Spiral	2 WD	36	2,4 - 6,4	45%	si	Automatica	18,4 Kg	ABS	Si
YARD 101 S	11.800,00	10000 mq	147x115x75	SI*	30 Ah	6 h	40 m/min	Random-Spiral	2 WD	84	2,5 - 8,5		si	Automatica	45 kg	ABS carbonio	Si
YARD 201 S	14.150,00	20000 mq	147x115x75	SI*	60 Ah	11 h	40 m/min	Random-Spiral	2 WD	84	2,5 - 8,5	35%	si	Automatica	49 kg	ABS carbonio	Si
YARD 301	18.600,00	30000 mq	147x115x75	SI*	60 Ah	11 h	40 m/min	GPS drive system	2 WD	84	2,5 - 8,5	35%	si	Automatica	49 kg	ABS carbonio	Si

MODELLO	PREZZO EURO CONSIGLIATO IVA COMPRESA	CONSIGLIATO FINO A MQ	DIMENSIONI	CERTIFICAZIONI	ACCUMULATORI	AUTONOMIA (ORE)	VELOCITA'	SISTEMA DI TAGLIO - NUMERO LAME	AVANZAMENTO (N° RUOTE MOTRICI)	LARGHEZZA TAGLIO CM	ALTEZZA DI TAGLIO (CM)	PENDENZA MASSIMA	ANTIFURTO	RICARICA (*)	PESO Kg. CON ACCUMULATORI (*)	CARROZZERIA	STAZIONE DI RICARICA
---------	--------------------------------------	-----------------------	------------	----------------	--------------	-----------------	-----------	---------------------------------	--------------------------------	---------------------	------------------------	------------------	-----------	--------------	-------------------------------	-------------	----------------------

ZUCCHETTI CENTRO SISTEMI

ZUCCHETTI CENTRO SISTEMI
 web: www.ambrogiorobot.com
 email: robotica@zcscompany.com

Ambrogio 4.0 Elite

Super Smart, Super Flex ... il futuro è già qui!
 Il modello Ambrogio 4.0 Elite combina le caratteristiche della flessibilità e della modularità all'innovazione tecnologica in chiave IoT. Combinabile con i Power Unit Medium, Premium ed Extra Premium passa dai 2.200 mq ai 3.500 mq. Con il Power Unit Extra Premium è possibile dotare il robot di ricarica induttiva. Scopri tutti i modelli Ambrogio robot su www.ambrogiorobot.com



GREENline - AMBROGIO L60 Deluxe	1.150,00	200 mq	440x360x200 mm	SI	5 Ah	2 h 00	18 m/min Random-Spiral	4 WD	25	4,2-4,8	50%	NO	Manuale	8,3	ABS	-	
GREENline - AMBROGIO L15 Deluxe	950,00	600 mq	420x250x220 mm	SI	2,5 Ah	2 h 30 min	25 m/min Random-Spiral	2 WD	15	2,0 - 7,0	45%	SI	Automatica	4,8	ABS	SI	
GREENline - AMBROGIO L30 B	1.150,00	500 mq	540x450x252 mm	SI	2,5 Ah	00:50 min	25 m/min Random-Spirale	2 WD	25	2,5-6,0	45%	SI	Automatica	9,5	ABS	SI	
GREENline - AMBROGIO L30 Deluxe	1.500,00	800 mq	540x450x252 mm	SI	5 Ah	2 h 00	25 m/min Random-Spiral	2 WD	25	2,5-6,0	45%	SI	Automatica	9,8	ABS	SI	
GREENline - AMBROGIO L210	2.300,00	2.800 mq	610x430x280 mm	SI	7,5 Ah	3 h 30 min	30 m/min Random-Spiral	2 WD	29	2,0 - 5,6	45%	SI	Automatica	16,1	ABS	SI	
PROline - AMBROGIO L30 Elite	1.750,00	1.100 mq	540x450x252 mm	SI	5 Ah	2 h 30 min	30 m/min Random-Spiral	2 WD	25	2,5 - 6,0	45%	SI	Automatica	9,8	ABS	SI	
PROline - AMBROGIO L35 Deluxe	1.990,00	1.800 mq	540x450x252 mm	SI	5 Ah	2 h 30 min	30 m/min Random-Spiral	2 WD	25	2,5 - 6,0	45%	SI	Automatica	9,8	ABS	SI	
PROline - AMBROGIO L85 Elite	2.290,00	2.200 mq	600x440x310 mm	SI	7,5 Ah	3 h 00	30 m/min Random-Spiral	2 WD	29	2,5 - 6,5	55%	SI	Automatica	13,5	ABS	SI	
PROline - AMBROGIO L250 Deluxe	2.690,00	2.600 mq	580x500x290 mm	SI	7,5 Ah	3 h 30 min	30 m/min Random-Spiral	2 WD	29	2,5 - 7,0	45%	SI	Automatica	15,3	ABS	SI	
PROline - AMBROGIO L250i Elite	3.090,00	3.200 mq	580x500x290 mm	SI	7,5 Ah	3 h 30 min	30 m/min Smart Partition	2 WD	29	2,5 - 7,0	45%	SI	Automatica	15,3	ABS	SI	
PROline - AMBROGIO L250i Elite S+	3.490,00	5.000 mq	580x500x290 mm	SI	15 Ah	7 h 00	30 m/min Smart Partition	2 WD	29	2,5 - 7,0	45%	SI	Automatica	16,2	ABS	SI	
PROline - AMBROGIO L350i Elite	3.990,00	7.000 mq	700x490x300 mm	SI	15 Ah	7 h 00	35 m/min Random-Spiral	2 WD	36	2,4 - 6,4	45%	SI	Automatica	18,4	ABS	SI	
PROline - AMBROGIO L400i B	11.850,00	10.000 mq	1.200x970x380 mm	SI	30 Ah	6 h 00	40 m/min Smart Partition	2 WD	84	2,5 - 8,5	45%	SI	Automatica	45,00	ABS	SI	
PROline - AMBROGIO L400i Deluxe	14.380,00	20.000 mq	1.200x970x380 mm	SI	60 Ah	11 h 00	40 m/min Smart Partition	2 WD	84	2,5 - 8,5	45%	SI	Automatica	49,00	ABS	SI	
PROline - AMBROGIO L400 Elite	18.900,00	30.000 mq	1.200x970x380 mm	SI	60 Ah	11 h 00	40 m/min Differential GPS	2 WD	84	2,5 - 8,5	45%	SI	Automatica	49,00	ABS	SI	
NEXT line - AMBROGIO 4.0 Basic	1.850,00		635X46X300 mm	SI			30 m/min Random-Spiral	NP	25	2,0 - 6,5	45%	SI	Automatica	15,00/15,30/15,60		SI	
NEXT line - AMBROGIO 4.0 Elite	2.590,00		635X46X300 mm	SI			30 m/minSDM cutting System	NP	25	2,0 - 6,5 45%		SI	Automatica (induzione)	15,50/15,80/15,80		SI (induttiva)	
Power Unit LIGHT	390,00	1.000* mq (4.0 Basic)			2,9 Ah	1 h 00 min											
Power Unit MEDIUM	460,00	1.400* mq (4.0 Basic) - 2.200* mq (4.0 Elite)				5,8 Ah3 h (4.0 basic) - 2 h 45 min (4.0 Elite)											
Power Unit PREMIUM	590,00	2.200* mq (4.0 Basic) - 3.500* mq (4.0 Elite)				8,7 Ah4 h (4.0 basic) - 3 h 45 min (4.0 Elite)											
Power Unit EXTRA PREMIUM	890,00	3.500* mq (4.0 Elite)				8,7 Ah 3 h 45 min											

*Piattaforma predisposta per le superfici di lavoro indicate, in condizioni di tagli ideali: prato piano, forma rettangolare semplice, assenza di ostacoli, assenza di zone aggiuntive e velocità di crescita del prato modesta.

ATTREZZATURE A BATTERIA

MODELLO	PREZZO CONSIGLIATO IVA COMPRESA	DOTAZIONE	ACCUMULATORI (V / Ah)	ACCUMULATORI INTERCAMBIABILI	TIPO DI MOTORE (spazzole / brushless)	LUNGHEZZA LAMA CM	LUNGHEZZA ESTESA GRUPPO DI TAGLIO	BARRA CM / TIPO CATENA	PORTATA/VELOCITA' ARIA (m ³ /min-m/s)	SCOCCA	SEMOVENTE	LARGHEZZA/ALTEZZA DI TAGLIO CM	CAPACITA' CESTO LT	RUMOROSITA' dB (A)	PESO KG
EINHELL www.einhell.it															
BATTERIE DIPONIBILI MODELLI PXC (18 V - 2 Ah - 42,95 / 18 V - 2,6 Ah PLUS - 54,95 / 18 V - 4 Ah - 69,95 / 18 V - 5,2 Ah PLUS - 99,95 / CARICA BATTERIE RAPIDO 29,95 / CARICA BATTERIE TWINCHARGER 59,95 / CARICA BATTERIE ULTRARAPIDO 52,95 / STARTER															
KIT BATTERIA +CARICA (1,5-2-3-4 Ah)															
TAGLIASIEPI															
GE-HC 18 Li T solo	149,95	SOLO MACCHINA	18 V - PXC	SI	SPAZZOLE	40									4,0
GE-CH 1855/1 Li SOLO	79,95	SOLO MACCHINA	18 V - PXC	SI	SPAZZOLE	55									2,44
GE-CH 1846 Li solo	59,95	SOLO MACCHINA	18 V - PXC	SI	SPAZZOLE	46									2
GE-CH 1846 Li Kit	99,95	COMPLETA	18 V - 2,0 Ah-PXC	SI	SPAZZOLE	46									2
GE-CG 18 Li solo	59,95	SOLO MACCHINA	18 V - PXC	SI	SPAZZOLE	20									1
GC-CG 3,6 li WT	33,95	COMPLETA	3,6 V - 1,3 Ah	NO	SPAZZOLE	10									0,5
GC-CG 3,6 Li	39,95	COMPLETA	3,6 V - 1,3 Ah	NO	SPAZZOLE	10									0,5
TAGLIABORDI/DECESPUGLIATORI															
GE-CT 18 Li SOLO	49,95	SOLO MACCHINA	18 V - PXC	SI	SPAZZOLE							24			1,8
GC-CT 18/24 Li P	69,95	COMPLETA	18 V - 1,5 Ah-PXC	SI	SPAZZOLE							24			1,2
GC-CT 18/24 Li P Solo	29,95	SOLO MACCHINA	18 V - PXC	SI	SPAZZOLE							24			1,2
GE-CT 36/30 Li E Solo	99,95	SOLO MACCHINA	2 X 18 V - PXC	SI	SPAZZOLE							30			4,2
AGILLO	169,95	SOLO MACCHINA	2 X 18 V - PXC	SI	BRUSHLESS							30			6,5
MOTOSEGHE															
GE-LC 18 Li Kit	159,95	COMPLETA	18 V - 3 Ah -PXC	SI	SPAZZOLE			25 / OREGON							3
GE-LC 18 Li SOLO	89,95	SOLO MACCHINA	18 V - PXC	SI	SPAZZOLE			25 / OREGON							3
GE-LC 36/35 Li Solo	139,95	SOLO MACCHINA	2 X 18 V - PXC	SI	BRUSHLESS			35 / OREGON							3,9
GC-LC 18 Li T - solo	129,95	SOLO MACCHINA	18 V - PXC	SI	SPAZZOLE			20 / OREGON							4
POTATORI															
GE-LC 18 Li T SOLO	129,95	SOLO MACCHINA	18 V - PXC	SI	SPAZZOLE		1820	20 / OREGON							4
GE-HC 18 Li T SOLO	149,95	SOLO MACCHINA	18 V - PXC	SI	SPAZZOLE	40	1820	20 / OREGON							5,5
RASAERBA															
GE-CM 36 Li	329,95	COMPLETA	2 X 18 V - 3 Ah - PXC	SI	SPAZZOLE					PLASTICA	NO	36 / 25-75	40		16,9
GE-CM 43 Li M KIT	359,95	COMPLETA	2 X 18 V - 4 Ah - PXC	SI	BRUSHLESS					PLASTICA	NO	43 / 25-75	63		17,7
GE-CM 33 Li KIT	219,95	COMPLETA	2 X 18 - 2 Ah - PXC	SI	SPAZZOLE					PLASTICA	NO	33/25-75	30		11,85
GE-CM 18/30 Li		COMPLETA	18 V - 3,0 Ah - PXC	SI	BRUSHLESS					PLASTICA	NO	30 / 30 - 70	25		8
SOFFIATORI															
GE-CL 18 Li E SOLO	34,95	SOLO MACCHINA	18 V - PXC	SI	SPAZZOLE				ND / 210						1,3
GE-CL 18 Li E Kit	89,95	COMPLETA	18 V - 2 Ah - PXC	SI	SPAZZOLE				ND / 0-210						1,3
GE-CL 36 Li E SOLO	99,95	SOLO MACCHINA	2 X 18 V - PXC	SI	BRUSHLESS				ND / 0-210				45		3,3
GE-LB 36 Li E - SOLO	99,95	SOLO MACCHINA	2 X 18 V - PXC	SI	BRUSHLESS				ND / 0-150						2,5

ATTREZZATURE A BATTERIA



ATTREZZATURE A BATTERIA



MODELLO	PREZZO CONSIGLIATO IVA COMPRESA	DOTAZIONE	ACCUMULATORI (V / Ah)	ACCUMULATORI INTERCAMBIABILI	TIPO DI MOTORE (spazzole / brushless)	LUNGHEZZA LAMA CM	LUNGHEZZA ESTESA GRUPPO DI TAGLIO	BARRA CM / TIPO CATENA	PORTATA/VELOCITA' ARIA (m ³ /min-m/s)	SCOCCA	SEMOVENTE	LARGHEZZA/ALTEZZA DI TAGLIO CM	CAPACITA' CESTO LT	RUMOROSITA' dB (A)	PESO KG
HUSQVARNA Distribuito da Fercad SpA - www.husqvarna.it															
BATTERIE DIPONIBILI Bli 10 - 36V - 2 Ah / Bli 20 - 36V 4 Ah / Bli 80 - 36V - 2,1Ah / Bli 100 - 36V - 2,5Ah / Bli 150 - 36V - 5,0Ah / Bli 200 - 36V - 9,3 Ah / Bli 300 - 36V - 9,3 Ah / Bli 520X - 36V - 14,4 Ah / Bli 940x - 36V - 26,1Ah															
TAGLIASIEPI															
115 iHD45	268,00	Solo corpo macchina	36	SI	BLDC (brushless)	45								90	3,2
115 iHD45	436,00	Batteria Bli10 e caricabatteria QC80	36	SI	BLDC (brushless)	45								90	3,2
536 LiHD60X	535,00	Solo corpo macchina	36	SI	PMDC (4 spazzole)	60								78	3,8
536 LiHD70X	586,00	Solo corpo macchina	36	SI	PMDC (4 spazzole)	70								78	3,9
536 LiHE3	669,00	Solo corpo macchina	36	SI	BLDC (brushless)	55	226							84	4,1
DECESPUGLIATORI															
115 iL	268,00	Solo corpo macchina	36	SI	BLDC (brushless)									70	3,45
115 iL	411,00	Batteria Bli20 e caricabatteria QC80	36	SI	BLDC (brushless)		1658							70	3,5
536 LiLX	403,00	Solo corpo macchina	36	SI	BLDC (brushless)									76	3
536 LiRX	488,00	Solo corpo macchina	36	SI	BLDC (brushless)									76	3,8
MOTOSEGHE															
120 i	305,00	Solo corpo macchina	36	SI	BLDC (brushless)			30 / 3/8" b.p.						86	3
120 i	495,00	Batteria Bli20 e caricabatteria QC80	36	SI	BLDC (brushless)			30 / 3/8" b.p.						86	3
536 LiXP	556,00	Solo corpo macchina	36	SI	BLDC (brushless)			30 / 3/8" b.p.						93	2,6
T536 LiXP	610,00	Solo corpo macchina	36	SI	BLDC (brushless)			30 / 3/8" b.p.						93	2,4
POTATORI															
536 LiPT5	738,00	Solo corpo macchina	36	SI	BLDC (brushless)		400	25 / 1/4"						83	5
RASAERBA															
LC 141Li	470,00	Solo corpo macchina	36	SI						Acciaio	NO	41/25-70	50		20
LC 247Li	653,00	Solo corpo macchina	36	SI						Materiale composito	NO	47			
SOFFIATORI															
436 LiB	432,00	Solo corpo macchina	36	SI	BLDC (brushless)				12,5/?					81	2,4
536 LiB	506,00	Solo corpo macchina	36	SI	BLDC (brushless)				13,3/56					82	2,4
540iBX	647,00	Solo corpo macchina	36	SI	BLDC (brushless)										

MINITRANSPORTER

Legenda: (*) Meccanica (ME) - Idrostatica (ID) - (**) cassone sponde fisse (CSF) cassone sponde estensibili (CSE) - Dumper(D)

MODELLO	PREZZO EURO CONSIGLIATO IVA COMPRESA	MARCA MOTORE	MODELLO MOTORE	CILINDRATA CC	POTENZA HP (KW)	AVVIAMENTO	TRASMISSIONE (*)	MARCE AVANTI + RETRO	CAPACITA' SERBATOIO LT.	DIMENSIONI MACCH. (LxAlxPROF)	CASSONE (**)	DIMENSIONI CASSONE CHIUSO (CM)	DIMENSIONI CASSONE APERTO (CM)	SCARICO MANUALE/IDRAULICO	PORTATA KG
FARMER															
GARMEC Srl Web: www.garmec.it Email: info@garmec.it		FA300L Minitransporter con portata di 300 Kg Motore LONCIN - Cilindrata 196 cc Trasmissione meccanica - Marce 3a/1r Con cassone ribaltabile ed espandibile in lunghezza: da 900 a 1030 mm in larghezza: da 600 a 730 mm													
															
FA300L	2.417,00	LONCIN	4T - OHV	196	4.1 kW	Autoavv.	ME	3 A / 1R	3,8	-	CSE	90 x 60 x 21	103 x 73 x 21	Manuale	300
FA300LD	2.441,00	LONCIN	4T - OHV	196	4.1 kW	Autoavv.	ME	3 A / 1R	3,8	-	D	90 x 67 x 29	(Dumper)	Manuale	300
FA500L	2.739,00	LONCIN	4T - OHV	196	4.1 kW	Autoavv.	ME	3 A / 1R	3,8	-	CSE	105 x 60 x 33	118 x 73 x 33	Manuale	500
FA500LDi	3.530,00	LONCIN	4T - OHV	196	4.1 kW	Autoavv.	ME	3 A / 1R	3,8	-	CSE	100 x 66 x 36	(Dumper)	IDRAULICO	500
GKZ															
GARMEC Srl Web: www.garmec.it Email: info@garmec.it		GK500H Minitransporter con portata di 500 Kg Motori HONDA - Cilindrate 196 cc Trasmissione meccanica - Marce 3a/1r Disponibili con cassoni tipo dumper o espandibili (lungh. 105÷118 cm - largh. 60÷73 cm) A sollevamento idraulico o meccanico													
															
GK300H	2.856,00	HONDA	4T - OHV	163	3.5 kW	Autoavv.	ME	3 A / 1R	3,8	-	CSE	90 x 60 x 33	103 x 73 x 33	Manuale	350
GK300HB	2.708,00	HONDA	4T - OHV	163	3.5 kW	Autoavv.	ME	3 A / 1R	3,8	-	CSE	90 x 60 x 21	103 x 73 x 21	Manuale	300
GK300HD	2.794,00	HONDA	4T - OHV	163	3.5 kW	Autoavv.	ME	3 A / 1R	3,8	-	D	90 x 60 x 29	Dumper	Manuale	300
GH500H	3.059,00	HONDA	4T - OHV	196	4.1 kW	Autoavv.	ME	3 A / 1R	3,8	-	CSE	105 x 60 x 33	118 x 73 x 33	Manuale	500
GH500Hdi	4.014,00	HONDA	4T - OHV	196	4.1 kW	Autoavv.	ME	3 A / 1R	3,8	-	D/IDR-ZINC	100 x 66 x 40	Dumper	IDRAULICO	500
GH500HDE	4.014,00	HONDA	4T - OHV	196	4.1 kW	Autoavv.	ME	3 A / 1R	3,8	-	CSE/IDR.	105 x 60 x 33	118 x 73 x 33	IDRAULICO	500

TAGLIASIEPI

Legenda: Tipo (*) Prof. (P) - Semi Prof. (SP) - Hobbistico (H) - (**) 2 Tempi (2T) 4 Tempi (4T) - Elettrico (EL) - (***) Lama a doppia azione (DA)

MODELLO	PREZZO EURO CONSIGLIATO IVA COMPRESA	TIPO MACCHINA (*)	TIPO MOTORE (**)	CILINDRATA CC	POTENZA HP (KW)	NORMATIVE (EPA)	AVVIAMENTO FACILITATO	LUNGHEZZA LAMA CM	LAMA DOPPIO TAGLIO (***)	MONOLAMA (***)	DIAMETRO MASSIMO TAGLIO MM	IMPUGNATURA RUOTANTE	SISTEMA ANTIVIBRANTE	CONSUMO ORA	PESO KG A VUOTO
---------	--------------------------------------	-------------------	------------------	---------------	-----------------	-----------------	-----------------------	-------------------	--------------------------	----------------	----------------------------	----------------------	----------------------	-------------	-----------------

EINHELL

EINHELL ITALIA Srl
Web: www.einhell.it
Email: info@einhell.it

GC-PH 2155

Motore a 2 tempi a basse vibrazioni. Avviamento rapido con pompetta per carburante. Accensione elettronica. Coltelli a movimento alternato su entrambi i lati in acciaio. Impugnatura girevole +90°/0°/-90°. Impugnatura supplementare a basse vibrazioni. Sistema anti vibrazioni. Grande foro per riempimento carburante. Frizione centrifuga per utensili da taglio



GC-HH 5047	79,95	H	EL		500 W			58,5	DA		18	SI			4,3
GC-HH 9048	99,95	H	EL		900W			48	DA		15	SI			5,1
GH-EH 4245	44,95	H	EL		420W			45	DA		12	NO			2,5
GC-EH 5550	59,95	H	EL		550W			46,5	DA		12	NO			3,3
GC-EH 5747	49,95	H	EL		570 W			53	DA		16	NO			3
GC-EH 6055	69,95	H	EL		600 W			61	DA		19	NO			3,9
GE-EH 6560	74,95	H	EL		650 W			66	DA		28	SI			3,7
GC-PH 2155	159,95	H	2T	21,3	600 W			55	DA		22	SI	SI		5,9

HUSQVARNA

Distribuito da:
FERCAD SPA
web: www.husqvarna.it
email: husqvarna@fercad.it

226HD75S

HUSQVARNA 226H75S è un tosasiepi a doppia lama eccezionalmente ben bilanciato e resistente con motore X-Torq®. Il robusto design porta ad una prolungata vita operativa in uso intensivo della macchina.



122 HD45	442,00	H	2T	21,7	0,8 (0,6)	S	S	45	S	N	20	N	S	575 gr/Kw	H 4,7
122 HD60	468,00	H	2T	21,7	0,8 (0,6)	S	S	60	S	N	20	S	S	575 gr/Kw	H 4,9
226 HD60S	592,00	SP	2T	23,6	1,14/0,85	S	N	60	S	N	22	S	S	412 gr/Kw	H 5,8
226HD75S	644,00	SP	2T	23,6	1,14/0,85	S	N	75	S	N	22	S	S	412 gr/Kw	H 6
226 HS75S	660,00	SP	2T	23,6	1,14/0,85	S	N	75	N	S	22	S	S	412 gr/Kw	H 5,6
226 HS99S	706,00	SP	2T	23,6	1,14/0,85	S	N	108	N	S	22	S	S	412 gr/Kw	H 6
325 HE3	909,00	P	2T	25,4	1,36 (1)	S	S	55	S	N	29	N	N	/	6,35
325 HE4	921,00	P	2T	25,4	1,36 (1)	S	S	55	S	N	29	N	N	/	6,4
115iHD45*	268,00		BAT	36V	3 Ah			45							
115iHD45	436,00		BAT	36V	3 Ah			45							
536 LiHD60X*	535,00	P	BAT	36V	3 Ah	/	/	60	S	N	/	S		/	3,8
536LiHD70X*	586,00		BAT	36V	3 Ah			70							
536LiHE3*	669,00		BAT	36V	3 Ah			55							

* SOLO MACCHINA

PELLENC

Distribuito da:
PELLENC ITALIA SRL
Web: www.pellencitalia.com
Email: info@pellencitalia.com

Tagliasiepi elettrico, leggero, silenzioso e con un potente motore da 1200W. Impugnatura ergonomica con 5 posizioni di regolazione e testa orientabile a +85°/-45°. Testa di taglio intercambiabili con sistema Quick Switch. Sistema antibloccaggio della lama. 4 velocità della lama, ideale per la manutenzione di siepi, parchi e giardini e alberi ornamentali.



54 57094 HELION 2 COMPACT	671,00	prof.	Brushless Elett.		1200W			27/51/63/63D/75*	DA		33 mm	5 posizioni +/-90°	imp. ant. 2,6-post. 3	LWA= 92 dB LpA= 84 dB	3,5 kg
54 57008 HELION POLE P180	756,00	prof.	Brushless Elett.		1200W			27/51/63/63D/75*	DA		33 mm	testa orient. +85°/-45°	imp. ant. 5,5-post. 3,9	LWA= 96 dB LpA= 87 dB	3,7 kg
54 56201 HELION TELESCOPICO T150/200	933,00	prof.	Brushless Elett.		1200W			27/51/63/63D/75*	DA		33 mm	testa orient. +85°/-45°	imp. ant. 3,9-post. 3,4	LWA= 96 dB LpA= 83 dB	4,3 kg

* su ciascun modello è possibile adattare la lama più adatta per ottenere un taglio netto: 27 cm, 51 cm, 63 cm (disponibile anche con dellettore monopettine, 63D) e 75 cm * * per poter funzionare i tagliasiepi elettronici Helion necessitano di Batterie Pellenc Lithio-Ione

DECESPUGLIATORI

Legenda: Tipo (*) Prof. (P) - Semi Prof. (SP) - Hobbistico (H) - Rifinitori (RI) - (**) 2 Tempi (2T) 4 Tempi (4T) - Elettrico (EL)
(***) Impugnatura - Singola (S) - Doppia (D)

MODELLO	PREZZO EURO CONSIGLIATO IVA COMPRESA	TIPO (*)	IMARCA MOTORE	TIPO MOTORE (**)	MOTORE BASSA EMISSIONI	CILINDRATA CC	POTENZA HP (KW)	ACCENSIONE	IMPUGNATURA (***)	ASTA DIAMETRO MM	LUNGHEZZA ASTA CM	SPALLA/ZAINO	VIBRAZIONE	RUMOROSITA' dB (A)	PESO KG A VUOTO
BLUE BIRD															
BLUE BIRD INDUSTRIES Web: www.bluebirdind.com Email: info@bluebirdind.com			Quick P 600 E M Decespugliatore professionale completamente prodotto in Italia Motore Blue Bird 57,9 c.c. ecologico. Asta Blue Bird d. 27 mm Avviamento facilitato Manubrio antivibrante regolabile												
EP280E I	nd	SP	Blue Bird	2T	SI	27,4	1,32	SI	S	24	150	spalla		114	5,8
P370E I	nd	P	Blue Bird	2T	SI	34	1,65	SI	S	27	150	spalla		114	6,7
P370E M	nd	P	Blue Bird	2T	SI	34	1,65	SI	D	27	150	spalla		114	6,9
P450 E I	nd	P	Blue Bird	2T	SI	44,3	2,81	SI	S	27	150	spalla		114	7,7
P560 E M	nd	P	Blue Bird	2T	SI	53,2	3,21	SI	D	27	150	spalla		114	7,9
P610 E I	nd	P	Blue Bird	2T	SI	57,9	3,47	SI	S	27	150	spalla		114	7,7
P610 E M	nd	p	Blue Bird	2T	SI	57,9	3,47	SI	D	27	150	spalla		114	7,9
P610 E Z	nd	P	Blue Bird	2T	SI	57,9	3,47	SI	D	27	150	zaino		114	10,9





Arvipo
Attrezzature professionali di Potatura



Arvipo
PS110

NUOVO

SISTEMA ANTI-TAGLIO

SISTEMA DI SICUREZZA ANTI-TAGLIO CHE BLOCCA LE LAME AL CONTATTO CON LA PELLE DELL'UTILIZZATORE!
LAME INTELLIGENTI IMPEDISCONO IL TAGLIO INDESIDERATO DEL FILO DI FERRO

www.cormaf.com - info@cormaf.com

YouTube

CENTRO ASSISTENZA E RICAMBI
STIHL

DISTRIBUTORE AUTORIZZATO RICAMBI E MOTORI
BRIDGE STRATORN

RIVENDITORE ABBACCHIATORE ELETTRICO
ATRA X
ELECTRIC 4

MACCHINE ELETTRICHE A BATTERIA
CORMAF CARRASSO

TUTTOMERCATO

MODELLO	PREZZO EURO CONSIGLIATO IVA COMPRESA	TIPO (*)	MARCA MOTORE	TIPO MOTORE (**)	MOTORE BASSA EMISSIONI	CILINDRATA CC	POTENZA HP (KW)	ACCENSIONE	IMPUGNATURA (***)	ASTA DIAMETRO MM	LUNGHEZZA ASTA CM	SPALLA/ZAINO	VIBRAZIONE	RUMOROSITA' dB (A)	PESO KG A VUOTO
---------	--------------------------------------	----------	--------------	------------------	------------------------	---------------	-----------------	------------	-------------------	------------------	-------------------	--------------	------------	--------------------	-----------------

EINHELL

EINHELL ITALIA Srl
Web: www.einhell.it
Email: info@einhell.it

GC-BC 52 I AS

Il motore a due tempi appoggiato su cuscinetti assicura bassissime vibrazioni. Grazie all'accensione digitale viene garantita una veloce risposta dell'acceleratore ed un funzionamento regolare del motore. Tutti gli elementi di comando del decespugliatore sono facilmente raggiungibili sulla doppia impugnatura in alluminio. Può essere utilizzato con un coltello a 3 lame oppure con un normale rocchetto a filo con avanzamento automatico



GC-ET 2522	19,95	H	EINHELL	EL			0,25		S					A NORMA	1,3
GC-ET 3023	29,95	H	EINHELL	EL			0,3		S					A NORMA	1,6
GC-ET 4025	42,95	H	EINHELL	EL			0,4		S					A NORMA	2,4
GC-ET 4530 SET	44,95	H	EINHELL	EL			0,45		S					A NORMA	2,7
GC-ET 5027	49,95	H	EINHELL	EL			0,5		S					A NORMA	2,7
GC-BC 25 AS	124,95	H	EINHELL	2T	SI	25	1 (0,75)	ELETTRONICA	S			SPALLA		A NORMA	6,4
GC-BC 30 AS	139,95	H	EINHELL	2T	SI	30,3	1,1 (0,8)	ELETTRONICA	S			SPALLA		A NORMA	8,5
GC - BC 43 AS	149,95	H	EINHELL	2T	SI	42,7	1,8 (1,25)	ELETTRONICA	S			SPALLA SIST. ANTIV.		A NORMA	8
GC-BC 52 I AS	174,95	H	EINHELL	2T	SI	51,7	2 (1,5)	ELETTRONICA	D			SPALLA SIST. ANTIV.		A NORMA	8

HUSQVARNA

Distribuito da:
FERCAD SPA
web: www.husqvarna.it
Email: husqvarna@fercad.it

553 RBK

Husqvarna 553RBK è il più forte e robusto decespugliatore a zaino Husqvarna sviluppato per la sfalcatura di aree con erba folta e alta e per l'impegnativa pulizia del sottobosco su terreni difficili. Il motore X-Torq® assicura potenza pura ma minimi consumi di carburante e basse emissioni. L'esclusivo zaino di questo decespugliatore spalleggiato è progettato per un lavoro dinamico ma confortevole per la minore fatica dell'utilizzatore.



129 RJ	368,00	H	HUSQVARNA	2T	SI	27,5	1,1 (0,85)	ELETTRONICA	S			S	4,21 / 4,23	94	4,76
525 RJX	510,00	P	HUSQVARNA	2T	SI	25,4	1,36 (1)	ELETTRONICA	S	24	148,3	S	2,1 / 1,9	94	4,5
233 RJ	594,00	P	HUSQVARNA	2T	SI	29,5	1,36 (1)	ELETTRONICA	S	***	***	S	5,2 / 5,2	98	5,6
243 RJ	719,00	P	HUSQVARNA	2T	SI	40,1	1,9 (1,47)	ELETTRONICA	S	***	***	S	5,2 / 5,2	103	7,2
253 RJ	772,00	P	HUSQVARNA	2T	SI	50,6	3,2 (2,4)	ELETTRONICA	S	***	***	S	4,7 / 4,7	101	8,2
535 RJ	651,00	P	HUSQVARNA	2T	SI	34,6	2,2 (1,6)	ELETTRONICA	S	28	148,3	S	2,8 / 4,1	99	5,9
535 RX	718,00	P	HUSQVARNA	2T	SI	34,6	2,2 (1,6)	ELETTRONICA	D	28	148,3	S	3,4 / 4,1	99	6,1
535 RXT	765,00	P	HUSQVARNA	2T	SI	34,6	2,2 (1,6)	ELETTRONICA	D	28	148,3	S	3,4 / 4,1	99	6,1
545 RX	938,00	P	HUSQVARNA	2T	SI	45,7	2,8 (2,1)	ELETTRONICA	D	32	146,5	S	3 / 3,6	101	8,4
545 RXT	974,00	P	HUSQVARNA	2T	SI	45,7	2,8 (2,1)	ELETTRONICA	D	32	146,5	S	3 / 3,6	101	8,4
545 RXT AT	1.165,00	P	HUSQVARNA	2T	SI	45,7	2,8 (2,1)	ELETTRONICA	D	32	146,5	S	3 / 3,6	101	8,6
543 RS	820,00	P	HUSQVARNA	2T	SI	40,1	2,0 (1,5)	ELETTRONICA	D	28,05	148,3	S	2,4 / 4,0	95	7,4
553 RS	948,00	P	HUSQVARNA	2T	SI	50,6	3,1 (2,3)	ELETTRONICA	D	28,05	148,3	S	3,4 / 3,9	102	8,6
555 RXT	1.220,00	P	HUSQVARNA	2T	SI	53,3	3,75 (2,8)	ELETTRONICA	D	35	148,3	S	1,5 / 1,6	101	9,2
555 FRM	1.263,00	P	HUSQVARNA	2T	SI	53,3	3,8 (2,8)	ELETTRONICA	D	35	148,3	S	2 / 1,5	103	9,2
545 FR	913,00	P	HUSQVARNA	2T	S	45,7	2,8 (2,1)	ELETTRONICA	D			S	3,6/3,8	100	8,7
555 FX	1.192,00	P	HUSQVARNA	2T	SI	53,3	3,8 (2,8)	ELETTRONICA	D	35	1355	S	2,1/2,3	103	8,9
543 RBX	907,00	P	HUSQVARNA	2T	SI	40,1	2 (1,35)	ELETTRONICA	S	28	1483	Z	4,8 / 4,6	99	10,6
553 RBX	956,00	P	HUSQVARNA	2T	SI	50,6	3,1(2,3)	ELETTRONICA	S	28	1483	Z	2,7/3,8	97	12,1
122 LK	304,00	H	HUSQVARNA	2T	SI	21,7	0,8 (0,6)	ELETTRONICA	S			S	3,6 / 3,5	90	4,7
129 LK	362,00	SP	HUSQVARNA	2T	SI	27,5	1 (0,8)	ELETTRONICA	S	25	132,1	S	9,9/8,9	95	6
525 LK	510,00	SP	HUSQVARNA	2T	SI	25,4	1,36 (1)	ELETTRONICA	S	24	148,3	S	3 / 3,3	94	4,7

PELLENC

Distribuito da:
PELLENC ITALIA SRL
Web: www.pellencitalia.com
Email: info@pellencitalia.com

EXCELION

Decespugliare e tagliare l'erba con un solo attrezzo. Testa di taglio multifunzione, che può essere dotata di filo da taglio e ampia gamma di lame metalliche. Impugnatura e testa orientabile, sistema telescopico. Selettore a 4 velocità. Silenzioso, rapido ed ecologico grazie al funzionamento a batteria.



53 57081 EXCELION	719,80	PROF.	PELLENC	BRUSHLESS ELETT.	SI		1200 W	ELETTRONICA	Singola	4 cm	30 cm	z	< 2,5	LdWA= 94 dB LdPa= 77 dB	3,8
53 57082 EXCELION 2000	1.159,00	PROF.	PELLENC	BRUSHLESS ELETT.	SI		2000 W	ELETTRONICA	Doppia	2,8 cm	180 cm	Z	< 1,6 - < 2,3	LdWA= 97 dB LdPa= 84 dB	5,4

* per poter funzionare il decespugliatore Excelion necessita di Batterie Pelenc Lithio-Ione

MOTOSEGHE

Legenda: Tipo (*) Prof. (P) - Semi Prof. (SP) - Potatura (PT) - Hobbistico (H) - (**) 2 Tempi (2T) 4 Tempi (4T) - Elettrico (EL)

MODELLO	PREZZO EURO CONSIGLIATO IVA COMPRESA	TIPO (*)	TIPO MOTORE (**)	CILINDRATA CC	POTENZA HP (KW)	MISCELA %	AVVIAMENTO	BARRA CM	TIPO CATENA (")	FRENO CATENA	LUBRIFICAZIONE CATENA	VIBRAZIONE AL TAGLIO	RUMOROSITA' dB (A)	PESO KG A VUOTO
---------	--------------------------------------	----------	------------------	---------------	-----------------	-----------	------------	----------	-----------------	--------------	-----------------------	----------------------	--------------------	-----------------

EINHELL

EINHELL ITALIA Srl
Web: www.einhell.it
Email: info@einhell.it

GH-PC 1535 TC

Interruttore di sicurezza, accensione elettronica e pompetta manuale per avviamento veloce. Catena e barra OREGON, tendi catena e dispositivo antivibrazione. Albero su cuscinetti e frizione centrifuga per taglio. Regola tensione catena e sostituzione catena manuale



GH-EC 1835	84,95	H	EL		1,8			35	OREGON	SI	AUTOMATICA	ND	A NORMA	5,4
GH-EC 2040	94,95	H	EL		2			40	OREGON	SI	AUTOMATICA	ND	A NORMA	5,8
GC-PC 930 KIT	129,95	H	2T	25,4	1,2 (0,9)	2%	STRAPPO	30	EINHELL	SI	AUTOMATICA	ND	A NORMA	3,8
GC-PC 1235 I	124,95	H	2T	37,2	1,6 (1,2)	2%	STRAPPO	35	OREGON	SI	AUTOMATICA	ND	A NORMA	5,4
GC-PC 1335 I TC	129,95	H	2T	41	2 (1,5)	2%	STRAPPO	35	OREGON	SI	AUTOMATICA	ND	A NORMA	5,4
GC-PC 2040 I	149,95	H	2T	52	2 (1,5)	2%	STRAPPO	40	OREGON	SI	AUTOMATICA	ND	A NORMA	5,6

HUSQVARNA

Distribuito da:
FERCAD SPA
web: www.husqvarna.it
email: husqvarna@fercad.it

T525

Husqvarna T525 è la nuova motosega compatta e leggera per la potatura professionale, disponibile sia in versione normale sia carving. Un concentrato di tecnologia ed alte prestazioni racchiuso in un corpo macchina leggero, ben bilanciato e dal design ergonomico.



418 EL	275,00	H	EL	220-240V	1800W	***	-	35	3/8" b.p.	SI	SI	5,2/3,9	104	4,7
420 EL	287,00	H	EL	220-240V	2000W	***	-	40	3/8" b.p.	SI	SI	5,2/3,9	104	4,7
236 II	281,00	H	2T	38,2	1,9 (1,4)	2	-	38	325	SI	SI	2,1/2,7	100,7	4,7
135	358,00	H	2T	40,9	1,9 (1,4)	2	-	35	3/8.	SI	SI	2,5 / 3,2	102	4,4
435 II	455,00	H	2T	40,9	2,1 (1,6)	3	-	38	325	SI	SI	2,5 / 3,2	102	4,2
440 II	482,00	H	2T	41	2,4 (1,8)	2	SMART-START	38	325	SI	SI	2,5 / 3,2	102	4,4
445 II	581,00	SP	2T	45,7	2,8 (2,1)	2	SMART-START	40	325	SI	SI	1,9 / 2,6	103	4,9
450 II	633,00	SP	2T	50,2	3,2 (2,4)	2	SMART-START	40-45	325	SI	SI	2,3 / 2,7	104	4,9
439	602,00	SP	2T	35,2	2,0 (1,35)	2	SMART-START	30-40	3/8 bp	SI	SI	4,9 4,1	100	3,9
365 X-Torq	1.004,00	SP	2T	65,1	4,6 (3,4)	2	SMART-START	45	3/8.	SI	SI	3,6 / 3,5	102,5	6,0
455 Rancher AT	728,00	SP	2T	55,5	3,5 (2,6)	2	SMART-START	40-45	3/8	SI	SI	3,4 / 4,5	104	6
545	846,00	SP	2T	50,1	3,4 (2,5)	2	SMART-START	325	325	SI	SI	2,8 / 3,7	106	4,9
555	996,00	SP	2T	59,8	4,2 (3,1)	2	SMART-START	40-45	325	SI	SI	2,7 / 3,2	106	5,6
556	1.037,00	SP	2T	59,8	4,2 (3,1)	2	SMART-START	40-45	3/8	SI	SI	2,7/3,2	106	6
T425	484,00	PT	2T	25,4	1,4 (1)	2	-	25	3/8 bp	SI	SI	3,4 / 3,3	110	3
T425 C	522,00	PT	2T	25,4	1,4 (1)	2	-	25	1/4	SI	SI	3,4 / 3,3	110	3
T525	531,00	PT	2T	25,4	1,4 (1)	2	-	25	3/8 bp	SI	SI	3,4 / 3,3	110	3
T525C	561,00	PT	2T	25,4	1,4 (1)	2	-	25	1/4	SI	SI	3,4 / 3,3	110	3
T435	480,00	PT	2T	35,2	1,9 (1,4)	2	-	30-36	325	SI	SI	***	***	3,4
T540 XPII	935,00	PT	2T	37,7	2,4 (1,8)	2	SMART-START	30-35	3/8 bp	SI	SI	3,1 / 3,2	104	3,7
372 XP X-Torq	1.188,00	P	2T	70,7	5,6 (4,1)	2	SMART-START	45-50	3/8.	SI	SI	4,0/5,4	108	6,4
543 XP	831,00	P	2T	43,1	2,9 (2,2)	2	-	38-40	325	SI	SI	2,8 / 3,5	101	4,5
550 XP	956,00	P	2T	50,1	3,8 (2,8)	2	SMART-START	325	325	SI	SI	2,8 / 3,7	106	4,9
560 XP	1.167,00	P	2T	59,8	4,7 (3,5)	2	SMART-START	40-45	325	SI	SI	2,7 / 3,2	106	5,6
562 XP	1.188,00	P	2T	59,8	4,7 (3,5)	2	SMART-START	45-50	3/8.	SI	SI	2,7 / 3,2	106	5,7
576 XP	1.276,00	P	2T	73,5	5,7 (4,2)	2	SMART-START	45	3/8.	SI	SI	3,2 / 3,4	107	6,8
576 XP AutoTune	1.359,00	P	2T	73,5	5,7 (4,2)	2	SMART-START	45	3/8.	SI	SI	3,2 / 3,4	107	6,8
390 XP	1.410,00	P	2T	88	6,5 (4,8)	2	SMART-START	50	3/8.	SI	SI	5,8 / 7,0	107,50	7,1
395 XP	1.603,00	P	2T	93,6	6,6 (4,9)	2	SMART-START	50	3/8.	SI	SI	6,5 / 10,2	102	7,9
3120 XP	1.760,00	P	2T	118.8	8,4 (6,2)	2	SMART-START	70	,404	SI	SI	7.7 / 10.6	101	10,4

TUTTOMERCATO

MODELLO	PREZZO EURO CONSIGLIATO IVA COMPRESA	TIPO (*)	TIPO MOTORE (**)	CILINDRATA CC	POTENZA HP (KW)	MISCELA %	AVVIAMENTO	BARRA CM	TIPO CATENA (")	FRENO CATENA	LUBBRIFICAZIONE CATENA	VIBRAZIONE AL TAGLIO	RUMOROSITA' dB (A)	PESO KG A VUOTO
---------	--------------------------------------	----------	------------------	---------------	-----------------	-----------	------------	----------	-----------------	--------------	------------------------	----------------------	--------------------	-----------------

PELLENC

Distribuito da:
PELLENC ITALIA SRL
 Web: www.pellencitalia.com
 Email: info@pellencitalia.com

SELION

i mod. C21 HD e M12 sono le motoseghe a mano leggere e potenti per tagli precisi e netti. I mod. P180, T150-200, T220-300 sono su asta fissa o telescopica in carbonio con dispositivo di sicurezza e testa inclinabile multiposizione. Innovazioni tecnologiche brevettate Pellenc: tensione automatica della catena, freno elettrico, gestione elettronica del flusso dell'olio e chiave retrattile integrata.



51 56208 SELION M12	933,00	P	BRUSHLESS ELETT.	-	1200 W	-	ELETT.	6" -15 cm	OREGON ¼	SI**	SI	2,8	Lpa db 86 Lwa db 96	1,7
51 56076 SELION P180	1128,00	P	BRUSHLESS ELETT.	-	1200 W	-	ELETT.	10" -25 cm asta 1,80m	OREGON ¼	SI**	SI	<2,5	Lpa db 84 Lwa db 91	2,8
51 56077 SELION T150-200	1165,00	P	BRUSHLESS ELETT.	-	1200 W	-	ELETT.	10" -25 cm asta 1,50-2m	OREGON ¼	SI**	SI	<2,5	Lpa db 82 Lwa db 91	2,9
51 56099 SELION T220-300	1244,00	P	BRUSHLESS ELETT.	-	1200 W	-	ELETT.	10" -25 cm asta 2,20-3m	OREGON ¼	SI**	SI	<2,5	Lpa db 80 Lwa db 93	3,4
51 57100 SELION C21 HD	1067,00	P	BRUSHLESS ELETT.	-	2000 W	-	ELETT.	12" -30 cm	OREGON ¼	SI**	SI	2,8	Lpa db 84 Lwa db 96	2

* per poter funzionare le motoseghe elettroniche Selion necessitano di Batterie Pellenc Lithio-Ione - ** Freno catena elettronico

SPAZZANEVE

Legenda: (*) Manuale (M) Automatico (A) Dal manubrio (DM) - (**) Meccanica (ME) Idrostatica (ID) (***) Impugnature riscaldate (IR) - Faro di lavoro (FL) - Barre taglianeve (BT)

MODELLO	PREZZO EURO CONSIGLIATO IVA COMPRESA	MARCA MOTORE	MODELLO MOTORE	POTENZA HP (KW)	BLOCCO DIFFERENZIALE (*)	AVVIAMENTO	TRASMISSIONE (**)	CAMBIO	TIPO TURBINA (Monostadio -Bistadio)	LARGHEZZA/ALTEZZA LAVORO CM	ROTAZIONE CAMMINO (Man/Eletr. - grad)	DISTANZA DI LANCIO (fino a MT)	PNEUMATICI DA NEVE (Tipo /")	CINGOLATO	DI SERIE (***)	OPTIONAL (***)	PESO KG
---------	--------------------------------------	--------------	----------------	-----------------	--------------------------	------------	-------------------	--------	-------------------------------------	-----------------------------	---------------------------------------	--------------------------------	------------------------------	-----------	----------------	----------------	---------

FARMER

GARMEC Srl
 Web: www.garmec.it
 Email: info@garmec.it

STG 1136E

Motore LONCIN OHV - Potenza 4.8 kW (13 Hp)
 Larghezza/Altezza di lavoro 76/55 cm
 Avviamento Manuale + Elettrico
 Marce 6 Avanti / 2 Retro - Rotazione camino 180°
 Faro anteriore - Impugnature riscaldate di serie



STG5556	616,00	LONCIN	4T - OHV	5,5	-	Manuale	ME	4 av/2 Re	Bistadio	56/37	Man-180°	7	-	no	-	-	60
STG6556	982,00	LONCIN	4T - OHV	6,5	-	Manuale/Elettrico	ME	Variat.di veloc.	Bistadio	56/51	Man-180°	8-13	13"	no	FL	-	80
STG8062	1.382,00	LONCIN	4T - OHV	8,0	-	Manuale/Elettrico	ME	5 av/1 Re	Bistadio	62/55	Man-180°	10-15	14"	no	FL	-	85
STG1170E	1.525,00	LONCIN	4T - OHV	11	-	Manuale/Elettrico	ME	6 av/2 Re	Bistadio	70/55	Man-180°	10-15	15"	no	IR-FL	-	125
STG1170T	1.847,00	LONCIN	4T - OHV	11	-	Manuale/Elettrico	ME	Variat.di veloc.	Bistadio	70/55	Man-180°	10-15	CINGOLI	SI	IR-FL	-	135
STG1376E	1.823,00	LONCIN	4T - OHV	13	-	Manuale/Elettrico	ME	6 av/2 Re	Bistadio	76/55	Man-180°	10-15	15"	no	IR-FL	-	130

HUSQVARNA

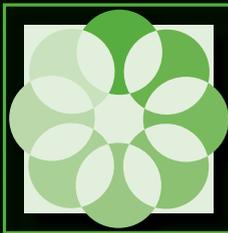
Distribuito da:
FERCAD SPA
 web: www.husqvarna.it
 email: husqvarna@fercad.it

ST 330 PT

Robusto spazzaneve con un' elevata potenza e una trazione superiore, in grado di pulire agevolmente grandi aree. L'efficiente sistema di trazione a cingoli assicura l'accessibilità anche su cumuli di neve dura e impaccata come sui pendii. Per un' operatività elevata e senza problemi, è dotato di sistema fresa/turbina a due stadi, trasmissione idrostatica e servosterzo. Inoltre, i suoi componenti sono di tipo professionale per una massima durata in qualsiasi condizione di lavoro, così come un robusto telaio fresa, scatola ingranaggi e fresa in ghisa. Dotato infine di impugnature riscaldate, faro a LED ed avviamento elettrico per un lavoro sempre agevole in qualsiasi condizione meteo.



ST 131	969,00	LCT	Storm Force 208	4	M	MAN/EL	MONOMARCIA	/	MONOSTADIO	53x33	MAN			NO			44,5
ST121E	928,00	LCT	Storm Force 208	4	M	MAN/EL	MONOMARCIA	/	MONOSTADIO	53x33	MAN			NO	FL		44,5
5524 ST	1.684,00	B&S	Snow series MAX	3,5	M	MAN/EL	VARIABILE	/	BISTADIO	61X58,4	MAN		16x4,8"	NO	FL/IR		95
ST 261E	2.123,00	B&S	Snow series MAX	4,9	M	MAN/EL	VARIABILE	/	BISTADIO	61X58,4	MAN		16x4,8"	NO	FL/IR		103
ST 227P	2.546,00	LCT	Storm Force 254	5,6	DM	MAN/EL	VARIABILE	/	BISTADIO	68X58,4	MAN		15x5,0"	NO	FL/IR		92
ST 230P	2.837,00	LCT	Storm Force 291	7,2	DM	MAN/EL	VARIABILE	/	BISTADIO	76x58,4	MAN		16x4,8"	NO	FL/IR		107
ST 324P	2.629,00	LCT	Storm Force 254	5,6	DM	MAN/EL	ID	/	BISTADIO	61X58,4	MAN		15x5,0"	NO	FL/BT/IR		107
ST 327P	2.933,00	LCT	Storm Force 291	7,2	DM	MAN/EL	ID	/	BISTADIO	68x58,4	MAN		15x5,0"	NO	FL/BT/IR		116,1
ST 330P	3.183,00	LCT	Storm Force 369	8,25	DM	MAN/EL	ID	/	BISTADIO	76x58,4	MAN		16x4,8"	NO	FL/BT/IR		122,9



AssoGreen

ASSOCIAZIONE NAZIONALE
SPECIALISTI MACCHINE DA GIARDINO

Campagna associativa 2019



PROMOZIONE NUOVI SOCI

valida per persone
MAI ISCRITTE
AD ASSOGREEN

Promo nuovo associato € 150

PRESENTA UN AMICO/COLLEGA IN ASSOGREEN
E AVRAI UNO **SCONTO DEL 50%**
DA UTILIZZARE AL PROSSIMO RINNOVO

Via Faccio 38 VICENZA Tel. 0444.964300 www.assogreen.it



PNEUMATICI VEICOLI NUOVI: VARIAZIONE IMPORTI (PFU)

In data 24 aprile 2019 è stato pubblicato sul sito web del Ministero dell'Ambiente e della Tutela del Territorio e del Mare il Decreto Direttoriale n° 55 con il quale è stata fissata, per ogni tipologia di veicolo, la misura del contributo PFU - valevole per l'anno 2019 - per la gestione degli pneumatici fuori uso derivanti da demolizione di veicoli. Dal 9 maggio, data di entrata in vigore del Decreto, i rivenditori di veicoli dovranno, pertanto, riscuotere il contributo PFU sulla base dei nuovi valori presenti in tabella (che si può scaricare dal sito www.pneumaticifuoriuso.it)



SICUREZZA SUL LAVORO - AUMENTO DELLE SANZIONI



La legge di Bilancio di previsione dello Stato per il 2019 contiene, tra l'altro, alcune importanti modifiche relative alla tutela della sicurezza, salute ed ambiente nell'ambito lavorativo. In particolare, al fine di rafforzare l'attività di tutela della salute e della sicurezza nei luoghi di lavoro sono aumentati del 10% gli importi delle sanzioni sia in via amministrativa che penale relative alla violazione delle disposizioni del Testo Unico Sicurezza sul lavoro (D. Lgs. n. 81/2008 e s.m.i.). Le somme dovute a titolo di sanzione sono raddoppiate qualora, nei tre anni precedenti, il datore di lavoro sia stato sanzionato per le stesse violazioni. La stessa Legge di

Bilancio intende incrementare l'attività di vigilanza dell'Ispettorato Nazionale del Lavoro con l'immissione in ruolo, attraverso procedure concorsuali, di 930 unità, prevalentemente ispettive, nell'arco di 3 anni.

INTERNET E IL NEGOZIO FISICO: CONVIVENZA POSSIBILE?

Da indagini e studi di esperti sul futuro del commercio, tutti concordano che il punto vendita fisico non scomparirà: rimarrà come «touchpoint fondamentale», secondo la definizione di Nielsen, capace di comunicare e posizionare un brand e i suoi prodotti sul mercato. Ovviamente dovrà trasformarsi, integrando gli strumenti online e offline, per creare una «shopping experience» originale, unica e personalizzata. Lo stesso negozio può diventare una vetrina per se stesso e per i prodotti che vende: basti pensare che quasi 7 milioni di ricerche di informazioni sul web nel 2018 sono avvenute direttamente all'interno dei punti vendita (fonte: Nielsen e Politecnico di Milano), con un aumento del 9% rispetto all'anno prima, mentre le ricerche da casa (20,5 milioni) sono cresciute del 5,9%, quelle in mobilità (6,4 milioni) dell'1,1% e quelle fatte in ufficio (meno di 5 milioni) sono addirittura diminuite dell'1,7%. Il 40% delle categorie acquistate dai consumatori non sono pianificate prima di entrare nel punto vendita, il 63% dei clienti ammette di scoprire nuovi prodotti direttamente nel negozio stesso e il 67% seleziona il marchio mentre fa la spesa in negozio.

(Da "LA SHOPPING ECONOMY" Il Sole24Ore – maggio 2019)



BATTERY & PROFESSIONAL POWER PRODUCTS



RATO™

**UNA VASTA GAMMA DI PRODOTTI
SEMPRE PRONTI A MAGAZZINO**

Multipower
Quality & Services

Distributore esclusivo per l'Italia:

MULTIPOWER srl
Via Don Minzoni, 6D/6E
42044 Gualtieri (Reggio Emilia) Italy
Tel: +39-0522.221128
E-mail: commerciale@multi-power.it
www.multi-power.it
Facebook: Multipower srl

BATTERY

- Bordatore
- Tosasiepi
- Soffiatore
- Motosega
- Tagliaerba

PROFESSIONAL POWER PRODUCT

- Motori a Benzina 4 Tempi, fino a 21 CV
- Motopompe autoadescenti da 1" a 4"
- Generatori di corrente con AVR
- Inverter super silenziosi
- Ricambistica completa per tutti i prodotti

**TORO**

ABBIAMO A CUORE IL LORO FUTURO

...E SAPPIAMO BENE COSA FARE!



PER UN MONDO PIÙ VERDE CON IL
**RISPARMIO DI OLTRE
IL 30% DI ACQUA**

PERCHÈ IL LORO FUTURO È UN BENE
PREZIOSO, COME L'ACQUA!

Una gamma completa di prodotti per un risparmio idrico garantito. I prodotti Toro Watersmart, aggiunti o installati in sostituzione in qualsiasi impianto esistente, aumentano la salute e la bellezza del tuo verde, facendoti **risparmiare oltre il 30% di acqua**, soldi e tempo.

PratoVerde Srl
Via S. Pelagio, 2 35020 Due Carrare (PD) - T +39 049.9128128
info@pratoverde.it - pratoverde.it



fino a
6€
per
irrigatore

UGELLI PRECISION SPRAY

Per usare meno acqua, solo dove serve e senza ruscamenti



fino a
5€
per
irrigatore

IRRIGATORI T5 RAPIDSET

La facilità di regolazione e la libertà di lasciare il prato più alto



fino a
2,50€
per
irrigatore

UGELLI PRECISION ROTATING

Come nei campi da Golf:
multigetto e antivento



fino a
98€
ogni 100 mq
di prato

TEMPUS™

La centralina che puoi programmare ovunque tu sia. *Prodotto dell'anno 2019*



fino a
59€
ogni 100 mq
di prato

SENSORE PIOGGIA RAINSENSOR®

Sospende l'irrigazione in base al meteo



fino a
236€
ogni 100 mq
di prato

SENSORE UMIDITÀ PRECISION™

Permette l'irrigazione solo quando il tuo prato ne ha bisogno

 toropratoverde

 pratoverdetoro